ARCHIV
FÜR
SOZIALWISSENSCHAFT
UND
SOZIALPOLITIK

IN VERBINDUNG MIT

WERNER SOMBART UND **MAX WEBER**

HERAUSGEGEBEN VON

EDGAR JAFFÉ

REDAKTIONS-SEKRETÄR: **EMIL LEDERER**, HEIDELBERG

42. BAND.

TÜBINGEN
VERLAG VON J. C. B. MOHR (PAUL SIEBECK)
1916/1917.

Das Grundprinzip der Verteilungstheorie.

Von

JOSEPH SCHUMPETER.

I.

Es ist ziemlich lange her seit der letzten größern Kontroverse über Fragen der theoretischen Oekonomie. Ueberhaupt waren bedeutendere Diskussionen dieser Art in Deutschland immer selten und auch die gelegentlichen Streitigkeiten darüber — Rezensionen eingeschlossen — nehmen einen ganz verschwindend kleinen Raum ein, so daß die theoretische Arbeit, soweit es sie gibt, überwiegend wie hinter einem Vorhang, sozusagen mit Ausschluß des — auch wissenschaftlichen — Publikums vor sich geht. Trotzdem herrscht in weiten Kreisen das Gefühl, daß über theoretische Fragen viel mehr als gut und nützlich diskutiert worden sei. Der Kenner der Sozialpsychologie des wissenschaftlichen Lebens wird sich über diesen Widerspruch nicht wundern, vielmehr in jenem Gefühl gerade die Folge der Seltenheit und Unpopularität — die ja gewiß begreiflich ist — solcher Erörterungen sehen. Deshalb muß das erste Wort einer jeden noch so bescheidenen theoretischen Erörterung — und die vorliegende ist sehr bescheiden — stets ein Wort der Rechtfertigung, der Einführung, ja der Entschuldigung sein, zumal dann, wenn dem Autor, wie das mein Fall ist, daran liegt, den Verdacht abzuwehren, er überschätze die ökonomische Theorie oder deren gegenwärtige Leistungen, und die Tatsache zu betonen, daß er selbst nur mit Widerstreben und unter dem Druck eines Gefühls der Notwendigkeit an der Diskussion theoretischer Tagesfragen teilnimmt.

Sei also kurz gesagt: Es nützt nichts die Augen davor zu schließen, daß die Lösung einer großen Anzahl sozialwissenschaftlicher Pro-

bleme unter andern, meist viel wichtigern Mitteln auch des analytischen Werkzeugs der ökonomischen Theorie bedarf [1]). Daß die Antworten, die wir auf eine Reihe von Fragen zu geben haben, so oft hinter den billigsten Anforderungen zurückbleiben, liegt vielleicht nicht in erster Linie, aber sicher zum Teil daran, daß weitaus die meisten Fachgenossen dieses Werkzeug gar nicht beherrschen, fast niemand etwas zu einer Vervollkommnung tut, vielmehr jeder seine Probleme in »Tatsachen« oder praktischen Interessen erstickt oder sie soziologisch verfärbt. Und doch ist es klar, daß — um ein Beispiel zu wählen — die gewaltige Arbeit der Webbs, soweit sie nicht rein historisch ist, in ihren Resultaten zu einem sehr großen Teil auf uneingestandenen analytischen Erwägungen beruht und daß dieser Teil infolge der Mangelhaftigkeit dieser Erwägungen — seinerseits zum Teil — schlechthin wertlos ist. Alte Probleme, über deren ewiges Einerlei es Mode ist zu lächeln, wie z. B. das Zinsproblem, bleiben auf diese Art ewig ungelöst, obgleich ihre Lösung zum Verständnis der ökonomischen Struktur z. B. der kapitalistischen Gesellschaft durchaus unentbehrlich ist. Was man darüber gelegentlich hören kann, ist nicht mehr und nicht weniger als ein Skandal. Da bleibt denn nichts übrig, als die Dinge eben durchzudiskutieren.

Das ist eine alte Geschichte. Aber wichtiger für unseren Zweck ist die momentane Situation — überall, aber besonders in Deutschland. Vor einiger Zeit, da sah es so aus — und von Theoretikern wurde das immer betont, — wie wenn sich die ökonomische Theorie nach außen in das richtige Verhältnis zu den Schwesterdisziplinen und koordinierten Methoden setzen, nach innen aber nach und nach zu einem einheitlichen Standpunkt in die Grundfragen durchringen wollte, was ja die Voraussetzung für weiteres Vordringen zu den erst wirklich relevanten Einzelfragen wäre. Es sah so aus, wie wenn es im Gewirre der prinzipiellen Gegensätze zu dämmern beginne und nach und nach die Umrisse des Geländes um uns her erkennbar würden, die sich allen von uns, woher wir auch kommen und wohin wir auch wollen mögen, ungefähr in den gleichen großen Zügen darstellten. Nun war das sicher keine bloße Selbsttäuschung. Ich glaube sogar, daß die Entwicklungsrichtung damit ganz richtig erkannt war. Aber momentan sieht es gar nicht so aus, vielmehr scheint ein Nebel sich auf unsern Weg gesenkt zu haben, in dem sich unsre Schar zu verirren droht: In manchen Kreisen in England hat Hobson mehr Erfolg als Marshall, in Amerika hier und da Veblen mehr als Clark, in Italien gelegentlich Jannacone oder Loria mehr als Pareto usw. — und viele Hoffnungen auf Einigkeit und Fortschritt, die man vor zehn Jahren haben konnte, haben sich nicht erfüllt.

In Deutschland insbesondere ist die Situation ganz eigentümlich. Die große Mehrheit der deutschen Sozialökonomen steht zwar nicht in ihren prinzipiellen Aeußerungen, wohl aber in der Sache, der Theorie

[1]) Mag wer will den Wert der Theorie leugnen — der »Praktiker« jedenfalls darf es nicht. Denn er treibt immer Theorie und s e i n e Anschauungen sind meist nichts andres als Theorien von vor 200 Jahren.

ganz so ablehnend gegenüber als vor zwanzig Jahren. Ja es äußern sich gerade erst jetzt die Wirkungen der Alleinherrschaft der »prinzipiell Ablehnenden«, insofern als es zu deren Zeit doch noch eine größere Anzahl von Leuten gab, die aus der vorhergehenden Periode stammend, sich einen Vorrat theoretischer Kenntnisse und theoretischer Interessen — meist klassischer oder Rodbertus'scher oder ähnlicher Färbung — bewahrt hatten, während heute erst die völlige Unterbrechung theoretischer »Ausbildung« — die später durch nichts mehr zu ersetzen ist, mag man sich auch »prinzipiell« zu einer gewissen Theoriefreundlichkeit durchringen — in voller Schärfe hervortritt. Unter dem doppelten Schutz des Fehlens einer fachmäßigen Kritik und des Vorhandenseins dieser prinzipiellen, wenn auch völlig platonischen, Theoriefreundlichkeit entwickelt sich nun auf dem freigelassenen Felde eine theoretische Literatur, die sicher manche zweifellose Talentprobe, aber ebensosicher die bedauerlichsten Fehlgriffe enthält. Alles ist in dieser Literatur möglich. Die elementarsten Fehler, Fehler, die eben nichts anders sind als Fehler und von keinem »Standpunkt« aus gehalten werden können, kommen massenhaft vor und bleiben unbemerkt und ungerügt. Die ältesten, zum Teil vorwissenschaftlichen Anschauungen können gefahrlos aufgetischt werden. Mißverständnisse, wie sie beim ersten Studium einer Theorie leicht vorkommen, haben sich zu ernst genommenen, stets wiederholten, für entscheidend gehaltenen »Einwendungen« kristallisiert. In aller Ruhe wird das hingenommen. Die Unsicherheit des Urteils ist sogar so groß, daß Manche so vorsichtig sind — wenn ich das sagen darf ohne zu verletzen, was mir um so ferner liegt, als diesen Mängeln ja soviele ausgezeichnete Leistungen auf andern Gebieten gegenüberstehen und selbst den ärgsten Sündern auf *diesem* meist optima fides und oft Begabung zuzubilligen ist — sozusagen jeder theoretischen Arbeit gegenüber ein verständnisvolles Gesicht zu machen, den Autor darob bis zu einem gewissen Grade zu bewundern, ohne sich aber mit der Arbeit jemals näher befassen zu wollen oder — weil theoretisches Arbeiten gelernt sein will — auch nur zu können. Wird überhaupt etwas diskutiert, so ist es eine Methodenfrage, eine soziologische Seite der Sache, ein praktisches Resultat, ein allgemeiner Standpunkt — nie aber das, worauf es auf diesem Problemgebiet ankommt.

Diese Verhältnisse, deren Kenntnis die notwendige Voraussetzung für das Verständnis des gegenwärtigen Standes der ökonomischen Theorie ist, erschweren auch eine Diskussion sehr. Denn notwendig muß dabei manche Trivialität immer wiederholt werden, während auf der andern Seite alle tiefer eingehenden Argumente dem Leser gegenüber, dem diese Wege ungewohnt sind, wenig entscheidend sein können.

II.

Die Knoten im Faden des theoretischen Gedankengangs, an denen sich theoretisch gestimmte Geister am leichtesten verfangen,

liegen natürlich in der Verteilungslehre. Da ist es nun bei einer ganzen Gruppe von Autoren aller Länder fast zum Schlagwort geworden zu sagen, daß die Grenznutzentheorie — ich gebrauche diesen Namen für die Lehre der meisten theoretischen Fachmänner der Gegenwart, obgleich er nur für eine engere Gruppe üblich geworden ist, weil er den Kern dieser Lehre immerhin sachlich richtig ausdrückt, — die Grundlagen der Wert- und Preisbildung zutreffend erfasse [2]) und man der Welt der Genußgüter gegenüber damit auch im wesentlichen das Auslangen finde, daß sie aber am Verteilungsproblem versage. Und von der Erörterung dieses Standpunkts aus, der als Anknüpfungspunkt den großen Vorteil bietet, daß er die Diskussion von einer Menge von methodischen und sachlichen Vorfragen befreit, weil er Verständnis und Anerkennung sowohl des Wesens der ökonomischen Theorie überhaupt wie der Grundlagen der Grenznutzentheorie im besondern voraussetzt, wollen wir uns die Frage stellen, ob jenes Erklärungsprinzip, das die Grenznutzentheorie zu bieten hat, für das am sozialen Prozeß der Verteilung oder Einkommensbildung zulangt, was durch eine reinökonomische Theorie daran überhaupt erklärt werden kann, und dabei dieses Prinzip am Lohnproblem exemplifizieren.

Manche Autoren stützen jenen Standpunkt bloß durch eine Behauptung; bei andern ist er nur skizzenhaft angedeutet; bei noch andern ergibt er sich implicite aus ihren Ausführungen; bei vielen endlich fließt er mit andern Elementen, z. B. einer im Grunde antitheoretischen Stimmung oder vorwiegendem Interesse an konkreten Spezialfragen zusammen. Am reinsten aber tritt er uns in einer neuen Arbeit Tugan-Baranowskys [3]) entgegen, an die wir uns vornehmlich halten wollen, soweit wir zu polemisieren haben. Der Name und die Leistungen des Autors, der Umstand, daß er an einem Punkt hält, der heute Vielen naheliegt und daß unsre Diskussion mit ihm daher durch bevölkerte Landstriche führen kann, und der weitere Umstand, daß er genug allen Theoretikern Gemeinsames festhält, daß die Diskussion fruchtbar sein kann, rechtfertigen diese Wahl. Er spricht ferner zwar auch wieder von einer besondern »Methode«, die er auf das Verteilungsproblem anwende, während er für die Welt der Genußgüter die Grenznutzentheorie akzeptiert. Aber seine These, daß über die Verteilung nicht Wert- und Preisgesetze, sondern soziale Machtverhältnisse entscheiden, involviert keine besondre Methode im logischen Sinn. Indem er seine Ausführungen auf die Frage der Möglichkeit von Erhöhungen der Löhne durch gesetzliche Maßregeln oder organisiertes Vorgehen der Arbeiter zuspitzt, welche die herrschende Theorie leugne und die seine beweise, bietet er einen willkommenen praktischen Mittelpunkt für die Diskussion, und wir wollen dasselbe tun [4]).

---

[2]) Manche freilich meinen, daß die Grenznutzentheorie nur die Wert- und Preisbildung solcher Güter zutreffend schildere, die in gegebenen, durch Produktion nicht vermehrbaren Mengen vorhanden seien. Aber diesen Standpunkt wollen wir undiskutiert lassen.

[3]) Soziale Theorie der Verteilung, Berlin 1913.

[4]) Ein Punkt seiner Ausführungen liegt außerhalb wissenschaftlicher Dis-

Sei zunächst die entscheidende Auffassungsweise formuliert, wie sie uns sowohl die Grenznutzen- und Grenzproduktivitätstheorie [5]) in ihrer ursprünglichen Form wie die auf ihr beruhende, sie vervollkommnende und verallgemeinernde κατ' ἐξοχήν sogenannte Gleichgewichtstheorie (Pareto) bietet, — wobei wir, obgleich in noch weiterer, nur die Grundform des Wirtschaftens erfassender Abstraktion die prinzipiell gleiche Auffassungsweise für alle denkbaren sozialen Organisationsformen gilt, uns auf das engere Problem der durch Privateigentum usw. charakterisierten »Verkehrswirtschaft« beschränken und deren Terminologie und Spezialprobleme vor allem im Auge haben wollen.

Das reinökonomische Erkenntnisobjekt, das wir für unsere Zwecke aus dem Realobjekt des sozialen Wirtschaftsprozesses zimmern, ist nun zunächst streng einheitlich [6]): Was wir da betrachten, ist ein und nur ein Vorgang, dessen jeweils unterscheidbare Elemente in einem unlöslichen Zusammenhang und einer prinzipiell unlöslichen, höchstens im einzelnen Fall in erster Annäherung gelegentlich zu vernachlässigenden Wechselwirkung stehen, einander gegenseitig und zwar eindeutig bestimmen [7]), und deren Ineinanderwirken auf Grund nur eines Prinzips beschreibbar ist. Diese Elemente sind jeweils irgendwelche Gütermengen oder individualpsychische [8]) Wert-

---

kussion und soll nur hier erwähnt werden: sein (negatives) moralisches Werturteil über das Zinseinkommen. Von meinem Standpunkt kann ich die Aeußerung dieser Reaktion des moralischen Bewußtseins einer hervorragenden Persönlichkeit auf die Tatsache des Kapitalzinses nur mit Achtung und Sympathie zur Kenntnis nehmen, ohne mich als berechtigt zu erachten sie zu diskutieren. Interessant ist die bei Nationalökonomen auch sonst nicht seltene Ansicht des Autors, daß sein moralisches Urteil aus seiner Erklärung des Zinseinkommens logisch folge, was offenbar nur unter der Voraussetzung der allgemeinen Verbindlichkeit gewisser ethischer Obersätze gilt. Für Tugan-Baranowsky involviert der Ausdruck »Ausbeutung« also schon ipso facto moralische Mißbilligung.

[5]) »Grenzproduktivitätstheorie« wäre dem Wortsinn nach nichts andres als ein Name für die Grenznutzentheorie in ihrer Anwendung auf das Verteilungsproblem und in diesem Sinn soll das Wort hier gebraucht werden. Doch wird es in einem engern Sinn auch speziell für die Verteilungstheorie der Clarkschule gebraucht, die eine Spielart der Grenzproduktivitätstheorie im erstern Sinn ist, aber in Bezug auf die Lohntheorie durchaus mit der der »Oesterreicher« und des Marshallkreises zusammenfällt.

[6]) Dieser Standpunkt muß als Resultat eines langen Entwicklungsprozesses beurteilt werden. Es ist begreiflich, wenn das Maß von Abstraktion, das er involviert, dem Laien wie dem untheoretisch gestimmten Fachgenossen unsympathisch ist.

[7]) Ueber den Sinn und die Bedeutung dieser Tatsache vgl. das Werk, in dem sie am klarsten hervortritt und wo alle die altgewohnten Einzelprobleme der Oekonomie in einer sie alle umfassenden allgemeinen Theorie aufgelöst sind, das Manuel von Pareto, oder auch mein »Wesen und Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie«.

[8]) Diese individualpsychischen Wertgrößen sind natürlich »sozial bedingt«, so daß sie an sich niemals als »letzte Gründe« — wohl aber als Indices — des Verhaltens der Individuen betrachtet werden können.

größen, wobei es im allgemeinen nur Frage der Zweckmäßigkeit ist, ob wir terminologisch auf die einen oder andern das Hauptgewicht legen [9]) — ob wir unsre Elementensysteme als Systeme von Güterquanten oder als Systeme von individualpsychischen Wertgrößen definieren: Denn in beiden Fällen tun wir ja doch im Wesen ganz das Gleiche. Trotz dieser Einheitlichkeit löst diese Theorie eine unendliche Anzahl verschiedenartigster Probleme. Aber es ist jeweils der Frager, dessen konkretes Interesse das Spezialproblem konstituiert, während der Theoretiker, um zu antworten, immer dasselbe tut, immer die im letzten Grunde gleichen Gedankengänge — die auch für alle andern reinökonomischen Probleme gelten würden — durchführt, nur jedesmal in anderm Gewand [10]). Trotz dieser Einheitlichkeit ferner läßt sich diese Theorie durch Einführung besonderer Tatsachen — spezieller Bedingungen — unendlich variieren, und gerade diese Einführung besonderer Tatsachen ist die Art, wie man ihre meisten Resultate von »praktischem« Interesse gewinnt.

Wie alle Gütermengen oder Wertungen, die es in einem gegebenen Zeitpunkt in einer Volkswirtschaft oder in den Gehirnen der Wirtschaftssubjekte gibt, gleichsam aufeinander eingestellt, aneinander angepaßt sind oder ein System bilden, das man nach Belieben — je nach dem Gesichtspunkt, den man ins Auge faßt — mit einem mechanischen, einem organisierten oder einem organischen [11]) System vergleichen kann, so passen auch die zeitlich aufeinanderfolgenden Zustände der Welt der Güter oder Wertungen zu- und aufeinander, und jeder ist durch den ihm vorhergehenden bestimmt wie er seinerseits den folgenden bestimmt — soweit nicht der Theorie fremde Mo-

[9]) Man hat daraus einen großen prinzipiellen Gegensatz gemacht und ihm alle möglichen Bedeutungen beilegen wollen — einer der Punkte, mit dem sich bei uns Kräfte vergnügen, die dann der ernsten theoretischen Arbeit fehlen.

[10]) Strenggenommen gilt das nur für die — allerdings vielfach auch außerhalb ihres Gebiets anwendbaren — Methoden der wirtschaftlichen Statik. Um jedoch unsre Ausführungen nicht unnötig zu komplizieren, wollen wir darauf weiter kein Gewicht legen. Doch komme ich dadurch darstellerisch in eine Schwierigkeit. M. A. nach ist nämlich der Kapitalzins, abgesehen von natürlich stets vorkommenden Konsumtivdarlehn, eine Folge der wirtschaftlichen Entwicklung, so daß er in einer sich gleichbleibenden, lediglich den Kreislauf der Wirtschaftsperioden unverändert wiederholenden Volkswirtschaft verschwinden würde (vgl. meine Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung). Da es mir aber nicht möglich ist, im Rahmen dieser Abhandlung meine Ansicht zu begründen, und da ich ferner gern vom Standpunkt möglichst vieler Theoretiker sprechen möchte, so bleibt mir nichts andres übrig als in diesem Punkte ihre Ansicht zu akzeptieren und von Kapital und Zins im üblichen Sinn zu sprechen, also im Sinn eines Gütervorrats und eines sich irgendwie an dessen Rolle in der Volkswirtschaft knüpfenden Reinertrags.

[11]) Es ist mir oft aufgefallen, daß wenn man sich über die Bedenken hinwegsetzen will, denen solche Vergleiche stets ausgesetzt sind — und diese Vergleiche s i n d bedenklich, seien sie auch noch so harmlos gemeint, weil sich die Art von Kritik, die wir haben, immer an solche Nebendinge klammert —, es besser ist, die chemische Analogie der organisierten Substanz als die biologische des Organismus zu gebrauchen.

mente hereinwirken —, und zwar wird diese Bestimmtheit durch dasselbe Erklärungsprinzip gegeben, das auch die Wechselwirkungen der Elemente in jedem Augenblick beherrscht. Wir erfassen diesen ohne angebbare zeitliche Grenzen hinfließenden Strom des Wirtschaftens, indem wir ein Stück davon herausgreifen, irgendeine sich entweder an die Dauer eines technischen Produktionsprozesses oder eine rein formale Rechnungsperiode oder an die Lebensdauer einer Unternehmung oder sonst eine längere oder kürzere, zum Auswirken der gerade betrachteten Momente ausreichende »Wirtschaftsperiode«, die wir in geeigneter Weise schematisieren [12]. In jeder solchen Wirtschaftsperiode wird produziert und konsumiert und ein Kreislauf wirtschaftlichen Lebens vollendet. Mit einer seit Quesnay üblich gewordenen Auffassung kann man alles, was in einer Wirtschaftsperiode geschieht, deuten als die Produktion und »Verteilung« eines »Sozialprodukts«. Damit darf man natürlich nicht die Vorstellung eines bewußtplanmäßigen Zusammenwirkens der Wirtschaftssubjekte verbinden. Vielmehr haben psychische Realität nur individuelle Wirtschaftspläne und auch diese, weil ein sehr großer, vielleicht der größte Teil allen Wirtschaftens trieb- oder doch gewohnheitsmäßig [13]) vor sich geht, nur zum Teile. Dennoch ergibt sich durch das Ineinanderspielen aller individuellen Nachfragen und Angebote ein Ganzes, dessen Grundriß dem Beschauer durchaus den Eindruck des Planvollen macht, sozialer Wirtschaftsplan genannt werden und als das Pendant eines bewußten sozialen Wirtschaftsplan, wie ihn der »Produktionsminister« im sozialistischen Staate entwerfen würde, betrachtet werden kann. Damit darf man ferner auch nicht die Vorstellung eines Gütervorrats verbinden. Es handelt sich vielmehr um ein arbiträr herausgeschnittenes Stück eines stetig fließenden, stetig sich erneuernden Güterstroms — der übrigens auch ebensogut als Strom von Wertungen oder Bedürfnisbefriedigungen definiert werden könnte [14]).

Das Sozialprodukt besteht jeweils, wie schon die letztere Bemerkung andeutet, aus den materiellen und immateriellen Genußgütern, die in einer Wirtschaftsperiode konsumiert werden. Soweit

[12]) Ein durchgeführtes Beispiel einer solchen Schematisierung findet man im 1. Kapitel meiner »Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung«.

[13]) Dieser Umstand hat denn auch zu einer »Einwendung« gegen die Grundlagen der Theorie geführt, der imputiert wurde, sie setze voraus, daß der Mensch in einem Maß bewußte Motive habe und rationell aufgrund derselben handle, wie es der Wirklichkeit nicht entspreche (so selbst Graham Wallas, Human Nature in Politics). Allein erstens ist Fehlen bewußter Motive und Fehlen von Motiven überhaupt nicht dasselbe und zweitens kommt es überhaupt nicht auf die Geistesverfassung und individuelle Psychologie der Individuen an, sondern nur darauf, daß der Druck der Notwendigkeit oder sonst etwas ihr Verhalten so formt, daß es im Großen und Ganzen und für unsre Zwecke so interpretiert werden kann, wie wenn jene Voraussetzungen zuträfen.

[14]) Es ist wesentlich klar festzuhalten, daß die Wirtschaft ein Prozeß ist und daß wir von »Zuständen«, z. B. vom Gleichgewichtszustand nur in dem Sinne sprechen, in dem man eben vom Gleichgewichtszustand eines Prozesses sprechen kann.

die in einer Wirtschaftsperiode produzierten Güter — seien es Konsum- oder Produktionsgüter — an die folgende weitergegeben werden, wurde bei stationärer Wirtschaft die gleiche, bei nicht stationärer eine annähernd gleiche Menge von der vorhergehenden übernommen. Soweit Produktionsgüter erzeugt werden, die noch in der gleichen Wirtschaftsperiode zu Genußgütern ausreifen — andernfalls gehören erzeugte Produktionsmittel in die eben erwähnte Kategorie von »weitergegebenen« Gütern — dürfen sie nicht noch neben diesen angeschlagen werden. So erklärt sich das Paradoxon, daß das ganze Sozialprodukt bloß aus Genußgütern besteht und der Konsumtionsfonds einer Wirtschaftsperiode normalerweise (abgesehen von auswärtigen Darlehen usw.) das Gesamtresultat aller nationaler Produktionskräfte darstellt, obgleich doch daneben immer auch noch andre Produkte dieser Produktivkräfte vorhanden sind [15]). Der Fall eine Wirtschaftsperiode überdauernder Genußgüter braucht wohl nicht besonders erörtert zu werden.

Wie dieses Sozialprodukt, dieser Konsumtionsfonds, diese nationale Dividende (Marshall) das Reinergebnis aller der verschiedenen Arten und Qualitäten von persönlichen Leistungen, Naturstoffen und -kräften und produzierten Produktionsmitteln oder, weil sich die dritte Kategorie in die beiden ersten ökonomisch »auflösen« läßt, in letzter Linie das Reinergebnis aller »Arbeit« und allen »Bodens« ist, so ist das Sozialprodukt auch die Quelle aller im Wirtschaftsgebiet entstehender Erträge und wird durch dieselben erschöpft [16]).

Das ist klar genug. Die nächstliegende Auffassung ist nun die, beide Seiten des Prozesses, die Produktion und die Verteilung, zu trennen und als besondere Phänomene und Probleme zu konstituieren, die erstre mehr unter den Einfluß technisch-ökonomischer, die letztre

[15]) Liegt also nicht ein Mißverständnis vor, wenn Tugan-Baranowsky (p. 76) meint, daß die meisten Theoretiker die einfache Tatsache ignoriert hätten, daß nur »ein Teil des gesellschaftlichen Produkts das gesellschaftliche Einkommen« bilde, der Rest aber der Wiederherstellung der verbrauchten Produktionsmittelvorräte diene? Höchst befremdend ist aber die Anwendung, die er von diesem Gesichtspunkt macht. Er will nämlich mit seiner Hilfe nachweisen, daß bei steigender sozialer Produktivität infolge technischen Fortschritts nicht nur, was gewiß richtig ist, die Realeinkommen aller wirtschaftlichen Klassen, sondern auch deren Quoten am Sozialprodukt z u g l e i c h steigen können — auf Kosten des Teils, der zur Wiederherstellung der Produktionsmittel nötig ist! Denn es sei dann weniger Arbeit dazu erforderlich, folglich bleibe mehr für das »gesellschaftliche Einkommen« und alle die nach dem Arbeitswertmaßstab gemessenen Quoten des letztern seien vermehrt. Allein ist es nicht klar, daß man ebensogut umgekehrt sagen könnte, der Arbeitswert des »gesellschaftlichen Einkommens« sinke, weil nun weniger direkte und indirekte Arbeitsaufwendung zu seiner Erzeugung nötig ist; ferner, daß die vermehrte Produktivität im allgemeinen nur durch Vermehrung der sachlichen Produktionsmittel hindurch auf die Größe des Genußgüterfonds wirkt, sodaß sich das Verhältnis beider nicht zu ändern braucht? Wenn das der »Kern der Wahrheit« in der Grenzproduktivitätstheorie wäre und nur s o nachgewiesen werden könnte, daß die Höhe der Einkommenszweige etwas mit der »Produktivität« zu tun hat, so stünde es wohl schlimm um sie.

[16]) Wiederum: strenggenommen nur in einer stationären Wirtschaft.

mehr unter den soziologisch-historischer Momente zu stellen, für beide besondere »Gesetze« zu formulieren und erst hinterher oder gelegentlich die unabweisbarsten Zusammenhänge zwischen beiden einzuführen. Dabei beginnt man mit der Produktion — weil ja erst etwas vorhanden sein muß, ehe man es »verteilen« kann, — um dann das Sozialprodukt für die Verteilung als ein Datum zu betrachten. Dem entspricht ja auch die alte Stoffeinteilung, die die reine Theorie wesentlich nach diesen beiden Titeln gliedert — denn die »Zirkulation« ist dann nichts andres als ein Mechanismus, der Produktion und Verteilung verbindet, und das Kapitel über »Konsumtion« ja meist eine Art Rumpelkammer für verschiedene Dinge. Dem entspricht auch ganz besonders die Stellung jener Autoren, die im Umkreis des Verteilungsproblems die »sozialen Machtverhältnisse« die entscheidende Rolle spielen lassen [17]).

Diese Auffassung ist nach jeder Richtung mangelhaft. Es liegt auf der Hand, daß die »Verteilung« darüber entscheidet, was und wie produziert wird, denn von ihr hängt ja das Einkommen, mithin die Nachfragefähigkeit der Wirtschaftssubjekte ab. Es liegt aber ebenso auf der Hand, daß die Produktionsverhältnisse ihrerseits die »Verteilung« bestimmen, denn sie entscheiden darüber, mit welchen Ansprüchen der Einzelne an das Sozialprodukt herantreten kann [18]). Endlich, daß die Produktion ebensosehr unter dem Einfluß sozialer Reglung steht wie die Verteilung und die Verteilung ebensosehr unter dem Einfluß technischer Naturgesetzlichkeiten und ökonomischer Notwendigkeiten wie die Produktion. Das spezifisch technische Moment an sich und das spezifisch soziologische Moment an sich sind übrigens, obgleich beide natürlich das ganze Wirtschaftsleben beherrschen, dem ökonomischen Moment an sich gleich fremd, und nur das Konfundieren des erstern mit dem ökonomischen Wesen der Produktion und das Konfundieren des letztern mit dem öko-

---

[17]) Schon John St. Mill macht eine derartige Bemerkung in seinen preliminary remarks, nämlich daß »unlike the laws of production those of distribution are partly of human institution«. Er aber bricht ihr dadurch die Spitze ab, daß er — die Sachlage ganz richtig charakterisierend — hinzufügt: »But though governments or nations have the power of deciding what institutions shall exist, they cannot arbitrarily determine, how those institutions shall work« (p. 21 ed. Ashley).

[18]) Natürlich nur in der Verkehrswirtschaft. Eine kommunistische Wirtschaft ist eine »geschlossene« Wirtschaft, d. h. sie bildet eine einzige Wirtschaftseinheit und ist ein Wirtschaftssubjekt. Sie kennt dieses Verteilungsproblem überhaupt nicht, sondern der Gesamtertrag der Produktion ist für sie wirklich ein Einkommen — und nicht wie das Volkseinkommen, von dem man auch in der Verkehrswirtschaft spricht, lediglich eine Fiktion, eine Begriffskonstruktion, die im Grunde widerspruchsvoll wäre, wenn nicht dabei das Wort »Einkommen« nur in einem übertragenen Sinn verwendet würde — so daß ihr Verteilungsprozeß wirklich ein unterscheidbarer Vorgang und zwar ein unter den Begriff der Einkommensverwendung zu subsumierender wäre. Das, was in einer streng kommunistischen Volkswirtschaft eventuell Individualeinkommen hieße, wäre wiederum hier kein wahres »Einkommen« im vollen Sinn dieses Begriffs.

nomischen Wesen der Verteilung — worin also ein doppelter Fehler liegt — erschwert die Einsicht in das auf völlig gleichem Niveau vor sich gehende Ineinandergreifen aller Elemente des Wirtschaftsprozesses, verrammelt den Ausblick auf die Grundidee der Verkehrswirtschaft und der verkehrswirtschaftlichen Einkommensbildung und erklärt jenes Suchen nach speziellen Erklärungsgründen für jede einzelne Erscheinung, z. B. jeden Einkommenszweig, das zu dem Flickwerk der ältern Theorie führte, und dem dabei das einigende Band zwischen den Einzelerscheinungen entging.

Demgegenüber ist es ein wesentlicher Fortschritt gewesen, zu erkennen, daß der Vorgang der Erfüllung der produktiven Rolle — im ökonomischen Sinn — eines jeden Elements von Produktivkraft uno actu den Ertrag realisiert, der in der Verkehrswirtschaft die Grundlage der Einkommensbildung seines Herrn wird. Produktion und Verteilung sind nicht zwei unterscheidbare reale Vorgänge, die etwa nur aufeinander wirken würden, sondern zwei Aspekte eines einheitlichen Prozesses und Schritt für Schritt miteinander identisch [19]). Jeder produktive Vorgang ist gleichzeitig ein Verteilungsvorgang, jeder Verteilungsakt ein Glied in der Kette des Produktionsprozesses. Man kann sie prinzipiell nicht unabhängig voneinander erfassen, — was man gesondert erfassen kann, gehört der Technik oder der Soziologie an — und nichts an ihnen ist ohne das Ganze des Wirtschaftsprozesses verständlich. Natürlich kann — und muß man gelegentlich — ein Element herausgreifen und die übrigen als konstant betrachten. Man kann, um die Sache irgendwo anzupacken [20]) — erst einen Genußgütermarkt konstruieren, auf dem Konsumenten mit bestimmten gegebenen Einkommen auftreten und den Unternehmern ihre Genußgüter abkaufen — aber zu diesem »Markt« gehört dann als notwendige Ergänzung ein andrer, auf dem eben diese Konsumenten ihre »produktiven Leistungen« eben diesen Unternehmern

[19]) Aber besteht denn kein Gegensatz zwischen Arbeitleisten und Lohnerhalten? Immer noch denkt man beim Worte »Produktion« zu sehr an den technischen Vorgang. Aber über diesen haben wir ja nichts zu sagen, und für uns besteht die Produktion nur im Kombinieren von Produktionsmitteln — das allerdings aufgrund zum Teil technischer Daten erfolgt. In diesem Sinn kann man in der Tat sagen, daß wir mit dem Leisten der Arbeit nichts zu tun haben und daß sich das speziell ökonomische Interesse an den zur Durchführung des Wirtschaftsplans nötigen — und ihn ausmachenden — kommerziellen Operationen erschöpft. Dann verschwindet jener Gegensatz und es bleibt ein Kaufakt übrig, der gleichzeitig dem produktiven Zweck und dem Verteilungsvorgang dient.

[20]) Didaktisch wäre es zweckmäßig, erst eine allgemeine Skizze vom Mechanismus oder Organismus des Gleichgewichtssystems zu geben und damit den fiktiven Charakter aller scharfen Scheidungen besser hervorzuheben, während sie sich sonst dem Leser oder Hörer unvermeidlich als real einprägen und die fundamentale und fruchtbare Vorstellung des Wirtschaftslebens als eines ausbalancierten, kontinuierlichen Prozesses, in dem alle Stadien immer gleichzeitig vorhanden sind, zurücktreten lassen. Verfehlte Anschauungen über die Bedeutung des Zeitablaufs in der Wirtschaft, die Notwendigkeit dem Arbeiter »Genußgüter zuschießen« vor usw. sind aus einer Vernachlässigung dieser Momente entstanden.

um eben diese Geldsummen, die nun in den Händen der letztern sind, anbieten, so daß das volle Verständnis der Vorgänge auf einem dieser fiktiven Märkte stets auch Beachtung der Vorgänge auf dem andern erfordert. Man kann und muß ferner für besondere Zwecke, vor allem bei der Beantwortung konkreter Fragen einzelne Elemente herausgreifen, z. B. irgendwelche bestimmte Genußgüter, und alle andern als »gegeben« betrachten, aber auch da liegt eine vereinfachende Fiktion vor.

An sich ist also der Kern der Theorie nur ein System von Beziehungen zwischen völlig farblosen Gütermengen oder Wertgrößen als solchen, innerhalb dessen es keine prinzipiellen Unterschiede und auch kein besonderes unterscheidbares Verteilungsproblem gibt, und das nur entweder aus didaktischen oder sonstigen praktischen Gründen jeweils bruchstückweise dargelegt oder in den Dienst eines speziellen Fragenkomplexes gestellt wird, wobei aber der spezifisch theoretische Gedankengang sich jedesmal, wenn auch jedesmal in anderm Kleide, wiederholt: Die neuere Arbeit an der Oekonomie hat eben, wie gesagt, aus der alten Serie von wirtschaftlichen Fragenkomplexen einen ihnen allen gemeinsamen Grundstoff destilliert, der das κατ' ἐξοχήν »Reinwirtschaftliche« an ihnen ist, während alles andre, wie man ja auch leicht einsieht, technologischen, soziologischen usw. Charakter trägt. Ich sage: »wie man leicht einsieht« — in der Tat, wäre es wirklich schwer einzusehen, daß z. B. das Phänomen der Lohnarbeit vor allem andern — in seinen Ursachen, seinen Wirkungen, seiner Kulturbedeutung, seinem »Sinn« — uns soziologische Probleme stellt und in seiner Fülle etwas sehr andres ist als das Phänomen des Arbeitswerts, daß aber dieses letztre nur eine Erscheinungsform eines viel allgemeinern Phänomens ist, das eine einheitliche Theorie erfordert?

Hoffentlich meint der Leser nicht, daß ich die Sozialökonomie auf die Diskussion jenes ökonomischen Grundstoffs beschränken wolle. Im Gegenteil, dessen Diskussion ist zwar nötig, aber sie gibt uns unmittelbar fast nur einen Einblick in das Wesen der reinökonomischen Zusammenhänge, im Uebrigen wird sie gerade erst in ihren Anwendungen auf ihr vom Außerökonomischen her gestellte Probleme fruchtbar: Erst wenn ihre allgemeinen Daten konkretisiert werden durch die spezielleren Bedingungen z. B. der Lohnbildung, erst wenn der Mechanismus ihres Gedankengangs sich in irgendwelches technisches oder soziologisches Tatsachenmaterial gleichsam verfangen kann, ergeben sich ihre meisten Resultate: Nur für den Zweck der bessern Ausarbeitung eines methodisch autonomen Moments ist jene Scheidung nötig — für die einzelne Untersuchung kann man dann dieses Moment nach Bedürfnis und Gefallen mit andern kombinieren. Diese Feststellung ist wichtig, weil immer wieder Theoretiker und Gegner der Theorie diese Sachlage verkennen, erstere mit der Erklärung, daß z. B. die Einkommenszweige »Werterscheinungen« seien, das Grundproblem des Verteilungsprozesses überhaupt für erledigt halten, letztere wiederum in eben dieser Auffassung einen prinzipiellen

Fehler sehen, und weil es ferner vorkommt, daß man aus dem Fehlen der in die Theorie eben erst einzusetzenden konkreteren Daten Einwendungen gegen die Theorie als solche macht.

Ich bin mir trotzdem völlig bewußt, wie gefährlich es ist, auf unserm Gebiet, wo das spezifisch analytische Interesse um seiner selbst willen so gar keinen Boden bei den Fachgenossen hat, dergleichen zu sagen, Dinge zu sagen, die selbst von den meisten Autoren, für deren Anschauungen ich hier eintreten will, mißbilligt werden würden und denen die alte abgeschmackte Phrase von der »theoretischen Spielerei« stets siegreich zu begegnen pflegt. Allein, daß solche »refinements« auch rein praktische Bedeutung haben, geht daraus hervor, daß Unklarheiten über diesen Punkt die fruchtbarste Quelle von Mißverständnissen und Kontroversen gerade auf dem Gebiet der Verteilungstheorie sind. Und weil sich diese Mißverständnisse und Kontroversen durch Anwendung der nötigen logischen Rigorosität m. E. aus der Welt schaffen lassen, so habe ich das Gesagte so vorgebracht wie ich es tat — mag es immer pedantisch aussehen —, und möchte es nun anwenden auf die Frage der sozialen Machtverhältnisse als Bestimmungsgrund der Einkommensbildung, wie sie vornehmlich bei Tugan-Baranowsky behandelt ist, und überhaupt auf die Fragegruppe, die mit den Ausdrücken »ökonomische« und »historischrechtliche« Kategorie und vielen ähnlichen charakterisiert werden kann.

Die meisten Autoren, die der hier vertretenen Auffassung durch die Tat zustimmen, würden den Ausgangspunkt der Grenzproduktivitätstheorie dahin ausdrücken, daß die Einkommen im allgemeinen und die Löhne im besondern Wert- und Preisphänomene »seien«. Aber es könnte nie schwer halten, ihre Zustimmung zu zwei Zugeständnissen zu gewinnen, die ihre Auffassung auch erkenntnistheoretisch mit der hier vertretenen im wesentlichen vereinten. Sie alle würden erstens zugeben, daß ihre Theorie nur das Wesen und das Gesetz der Höhe der Einkommenszweige erkläre, aber weder die konkrete Höhe derselben, die ja stets von eventuell »empirisch-realistisch« zu untersuchenden Daten, noch die Besonderheiten in der Bildung der jeweils unterscheidbaren einzelnen Arten z. B. von Lohn, die ja stets von eventuell durch besondre »empirisch-realistische« Untersuchungen festzustellenden und in die Theorie bei »praktischen Anwendungen« einzusetzenden weitern Tatsachen abhängen. Das schiene ihnen allen sogar selbstverständlich, und sie würden daher alle dem Satze zustimmen, den z. B. K. Diehl neuerdings im Ton einer Einwendung vorgebracht hat, nämlich »daß Lohntheorien ohne realistisch-empirische Grundlage, nur aufgebaut auf den logischen Schlußfolgerungen aus gewissen »allgemein-menschlichen« Nutzerwägungen heraus, nicht zum Ziele führen können« [21]), wenn dieses Ziel die Erklärung nicht des Wesens der Sache sondern der konkreten Gestaltung der Sache ist — am meisten der Autor, den Diehl hier zu bekämpfen sucht. Zweitens würden sie alle ohne weiteres zugeben,

[21]) Zur Kritik der Kapitalzinstheorie Böhm-Bawerks, Conrads Jahrb. Bd. 105: p. 606.

daß ihre Theorie offenbar nicht alle »Seiten« und Beziehungen der Verteilungsvorgänge erkläre, daß z. B. die Entstehung des Systems der Lohnarbeit oder dessen kulturelle Folgen und Voraussetzungen, das Maß, in dem es sich auswirken kann oder an ethische, rechtliche usw. Schranken stößt, die Art, wie es organisatorisch aufrechterhalten wird, und vieles Andre nicht in deren Rahmen falle. Von da ist es nicht mehr weit nach der Auffassung, daß für die ökonomische Theorie — oder jenes Kapitel einer weitergefaßten ökonomischen Theorie, das diese Autoren gerade behandeln —, die Einkommen im allgemeinen unter dem Gesichtspunkt von Wert- und Preiserscheinungen betrachtet werden.

Jener Ausgangspunkt ist keine Eigentümlichkeit der Grenzproduktivitätstheorie. Eigentümlich ist ihr nur, daß sie durch eine besondre Analyse in den Stand gesetzt wurde, das Wesen und das Gesetz jener Werte und Preise aus der produktiven Rolle der einzelnen Produktionsmittel, aus deren Preisen die Einkommen zusammengesetzt sind, zu erklären und aus dem Gesetz des Grenznutzens abzuleiten. Die Tatsache, die jenen Ausgangspunkt bildet, ist sachlich nie geleugnet worden und kann nie geleugnet werden, auch von jenen nicht, die den Weg für verfehlt halten, den die Grenznutzentheorie von ihm aus einschlug. Tugan-Baranowsky z. B., für den das letztre zutrifft, erkennt nicht bloß die ja offenbare Tatsache an, daß sich die Einkommensbildung in der äußern Form der Preisbildung vollziehe, sondern er räumt sogar der »Produktivität« [22]) in sehr vielen Punkten einen Einfluß auf die Einkommensbildung ein, und tatsächlich wird das Bestehen irgend eines Zusammenhangs zwischen beiden implizite auch von Autoren angenommen, die alles tun, um ihn zu zerreißen und jedenfalls kein Gewicht auf ihn legen, wie z. B. die Vertreter der primitivsten Art von Lohnfondstheorie [23]). Was überhaupt bestritten werden kann ist nur, daß in der Tatsache, daß die Einkommen Preise »produktiver Leistungen« seien, der entscheidende Gesichtspunkt liege. Es ist nun vor allem festzustellen, daß ursprünglich der einzige Grund dafür, daß man diesen Gesichtspunkt nicht energisch anfaßte, ein Nichtkönnen, nicht etwa ein Nichtwollen

[22]) Allerdings ist sein Begriff der Produktivität ein nicht durchaus einwandfreies Instrument. Daß er, der vom Arbeitswertprinzip soweit abgerückt ist, den Begriff lediglich auf die Arbeit beschränkt, ist zwar nur durch Gefühlsmomente zu erklären und insofern ein störendes Moment, aber noch kein Unglück. Daß er aber den präzisen Sinn, den das Wort innerhalb der Grenznutzentheorie hat, nicht fest erfaßt hat und in erster Linie immer an »physische« Produktivität denkt, gleichwohl aber diesen Produktivitätsbegriff bei der Diskussion unterschiedlos an Stelle des andern und neben dem andern gebraucht, ist ein ernsterer Mangel.

[23]) Bei den primitivsten Formen der Lohnfondstheorie ist der Zusammenhang durch Vermittlung des Sparens hergestellt, weshalb Longe und Thornton (auch v. Hermann) Unrecht hatten, wenn sie in der Tatsache, daß der Lohn in letzter Linie aus dem Konsumenteneinkommen fließe, eine fleischgewordene Widerlegung der Lohnfondstheorie erblickten — und Mill darin Unrecht hatte, daß er das einfach zugestand.

war. Vom allgemeinen Standpunkt der Klassiker war an sich kein prinzipieller Grund vorhanden, warum man sich diesen naheliegenden Gedanken entgehen lassen sollte, der ja von Say und schon vor ihm geäußert worden war. Aber man wußte nichts damit anzufangen. Ebenso wie es ganz falsch ist zu sagen, daß die Klassiker das Moment des Gebrauchswerts in seiner Bedeutung vollständig erkannt und nur als selbstverständlich nicht hervorgehoben hätten, so ist es falsch zu sagen die Tatsache, daß die Einkommen Preise produktiver Leistungen seien, könne nie jemand entgangen sein und man habe sie nur als wertlose Selbstverständlichkeit beiseite geschoben. Denn wie aus dem Argument, das in den Wertdiskussionen der »klassischen Schule« immer wiederkehrt — nämlich daß der Gebrauchswert für den »Tauschwert« nicht entscheidend sein könne, weil Dinge von sehr großem Gebrauchswert oft keinen oder geringen Tauschwert haben — hervorgeht, daß sie einfach nicht wußten, wie die Sache anzupacken war, so ergibt sich aus der Tatsache, daß dem Produktivitätsgedanken ein ganz ähnliches Argument entgegenzustehen schien — nämlich daß zur Produktion alle Produktionsfaktoren nötig seien und es daher kein unterscheidbares Produkt des einzelnen Produktionsfaktors geben könne, — daß sie den Weg, den die Grenznutzentheorie öffnete, eben nicht sahen. Erst die Grenznutzentheorie hat ihn überhaupt gangbar gemacht und die in jene beiden Argumente gehüllten Hindernisse — die im letzten Grund in eines zusammenfallen — überwunden. Nun diese Hindernisse überwunden sind, hieße es die ganze Situation mißverstehen, wenn man die klassischen Auffassungsweisen als gleichberechtigte Konkurrenten der Grenzproduktivitätstheorie betrachten wollte, die von ihren Autoren etwa in freier Wahl zwischen mehrern offenstehenden Möglichkeiten der letztern vorgezogen worden und ihrer theoretischen Natur nach ungefähr ebensogut wären. Wenn man heute den Produktivitätsgedanken in der besondern Form, in der er die Einkommensbildung auf die Preistheorie und durch sie auf das Grenznutzengesetz basiert, ablehnen will, so genügt nicht einfach ein »es geht nicht«, sondern man muß besondre Gründe gegen die Struktur der Theorie vorbringen oder nachweisen, daß andre Momente als die von ihr erfaßten das Wesen und das Gesetz der Einkommenszweige erklären. Das wichtigste unter diesen andern Momenten sind die »sozialen Machtverhältnisse«[24]).

Nun ist es ja von vornherein schon klar, daß dieses Wort, mit entsprechendem Inhalt gefüllt[25]), uns nicht nur über die »Vertei-

[24]) Die Rolle dieses Moments hat, vom Standpunkt der Theorie aus, v. Böhm-Bawerk in seiner letzten Arbeit, der Abhandlung »Macht oder ökonomisches Gesetz?« Zeitschr. f. Volksw., Sozialp. u. Verw. Bd. XXIII einer gründlichen Analyse unterzogen, auf die hier ein- für allemal hingewiesen sei. Auch er spitzt seine Ausführungen auf das Problem der »künstlichen« Lohnerhöhungen zu, so daß völliger Parallelismus zwischen seiner, Tugan-Baranowskys und der vorliegenden Arbeit besteht, wenngleich die beiden erstern in entgegengesetztem Sinn argumentieren.

[25]) Allerdings müßte es auch mit entsprechendem Inhalt gefüllt werden, eine Forderung, die von den Autoren, die damit operieren, allerdings nie erfüllt wurde.

lung« sondern überhaupt über alle wirtschaftlichen Phänomene sehr viel mehr und sehr viel Tieferes zu sagen hat als der Hinweis auf den Wert- und Preismechanismus, der in einem Kreis abläuft, dessen enge Peripherie fast alle die großen Tatsachen des Völkerschicksals ausschließt. Die sozialen Machtverhältnisse — wiederum: im besten und reichsten Sinn dieses vielmißhandelten Schlagworts — sind der Farbstoff, mit dem das Panorama der Geschichte gemalt ist. Und wollte man einmal die wichtigsten Züge dieses Panoramas und sonst nichts hinwerfen, so daß sie sich einstampfen in die Seele des Beschauers, wie das der Künstler tun kann, dann wäre es am Ende mit »Macht« und »Sexualegoismus« überhaupt getan. Auch jede Wissenschaft versucht so etwas in ihren Anfängen. Die Erkenntnis der Vielheit der Erkenntnisobjekte ist im Grund eine sehr bittere Pille und nicht gern und nicht gleich schluckt man sie. Denn das Erkenntnisobjekt ist bleich und schemenhaft und es ist schöner im vollen Leben zu wühlen. Ist es aber einmal so weit, daß die Erkenntnisobjekte sich scheiden, dann nützt uns nichts mehr gegen die Notwendigkeit ein jedes für sich vorzunehmen, wenn es mit unserer Erkenntnis überhaupt weiter gehen soll. Für unsern Fall heißt das: Noch die Klassiker mochten, trotz all der ihnen vorgeworfenen Abstraktheit, mit ihrer Theorie zugleich ein Bild von sozialen Klassen und ihren Kämpfen, vom Ringen ihrer Zeit erhaschen wollen, — wir können das im Rahmen der Theorie nicht mehr oder doch nur auf Kosten unserer Leistungen. Wir müssen uns im Besondern klar sein, was vom Verteilungsproblem wir jeweils behandeln und von einer Theorie darüber verlangen wollen. Das ist allen klar, daß wir keine praktischen Rezepte erwarten dürfen, das sollte den meisten klar sein, daß eine generelle Theorie nicht zugleich eine Geschichte oder auch nur ein konkretes Situationsbild aus sich gebären kann. Dazu aber wollen sich die wenigsten verstehen, daß wir auch keine Sozialpsychologie, vor allem, daß wir keine Soziologie der »Verteilung« uno actu mit deren Oekonomie erhalten können. Uno actu natürlich nur: Denn natürlich brauchen wir und haben wir Theorien der Sozialpsychologie wie der Soziologie: Wir brauchen und haben z. B. verschiedene Theorien sozialer Klassenbildung, Theorien über das Wesen und die treibenden Kräfte sozialer Organisationsformen, und deren eventuelle Ergebnisse schließen sich ebenso natürlich — als Daten — dem »ökonomischen« Problemkreis an — dem Problemkreis, den man von jeher vorzugsweise so nennt, obgleich das ökonomische Moment auch weite Gebiete beherrscht, die außerhalb von ihm liegen —, der eben darin besteht, zu zeigen, wie innerhalb bestimmter oder aller Organisationsformen der Prozeß des täglichen wirtschaftlichen Lebens und seine speziellen Erscheinungen zu erklären sind. Nur das wollen die ökonomischen Theoretiker als solche und niemand kann ein Vorwurf daraus gemacht werden, daß er, wenn er ein Problem behandelt, nicht zugleich ein andres löst, sobald das eine kompliziert genug ist, um besondre Behandlung nötig zu machen. Selbstverständlichkeiten —

gewiß, aber Selbstverständlichkeiten, deren stets wiederholte Verkennung immer wieder zu Konfusionen führt.

Das ist das eine. Aber ein andres ist die Frage, ob der ökonomische Problemkreis gegenüber der Soziologie, im besondern das Verteilungsproblem gegenüber den Machtverhältnissen überhaupt ausreichende Autonomie hat, um für sich behandelt zu werden, m. a. W., ob die sozialen Machtverhältnisse nicht etwa unmittelbar — und die »Wert- und Preisgesetze« außer Kraft setzend — die »Verteilung des Produktionsertrags« bestimmen. Erst wenn wir diese Frage negativ beantworten, stellen wir uns in einen Gegensatz zu der verbreiteten Meinung, als deren Vertreter wir Tugan-Baranowsky gewählt haben. Die Frage ist, wie schon erwähnt, keine methodologische, sondern es handelt sich einfach um die Richtigkeit oder Falschheit einer bestimmten materiellen Behauptung. Das hebe ich hervor, weil — das trifft gewiß für Tugan-Baranowsky selbst nicht zu — dadurch, daß man eine Frage für eine methodologische erklärt, jene Ablehnung a limine des Arguments des Gegners erleichtert wird, die in der Diskussion ökonomischer Fragen so leicht vom Problem ab und ins Uferlose führt.

Erstens also: Wenn die Organisationsformen der Volkswirtschaft nicht mit den Mitteln der »ökonomischen« Theorie zu erklären sind, sondern nur »soziologisch«, d. h. durch Tatsachen, die man zusammenfassend immerhin »soziale Machtverhältnisse« nennen kann und bei denen gewiß das ökonomische Moment eine Rolle spielt, aber eine ganz andre als jene, die die Theorie mit ihrem Wert- und Preismechanismus beschreibt — wenn weiter jeder dieser Organisationsformen eine besondre Gestaltung der Wirtschaft entspricht — was bleibt da für eine Theorie, die darauf »keine Rücksicht nimmt«? Die Antwort ist einfach: Sie nimmt ja Rücksicht darauf und nimmt die für sie wesentlichen Charakteristika einer jeden Organisationsform unter ihre Voraussetzungen auf, um den Ablauf des Wirtschaftsprozesses in jeder derselben zu untersuchen. Die Besonderheit ihrer Aufgabe, gegenüber der Aufgabe der Erklärung des Zustandekommens der Organisationsformen und ihrer Charakteristika usw., beruht auf der Tatsache, daß dieser Ablauf des Wirtschaftsprozesses durch die Erklärung des Zustandekommens und der Charakteristika der Organisationsformen nicht selbst schon ohne weiters erklärt, es vielmehr erst noch ein besondres Problem ist zu zeigen, wie sich innerhalb jeder Organisationsform das Wirtschaftsleben gestaltet. M. a. W. jede Organisationsform hat ihre wirtschaftlichen Konsequenzen, aber keine entscheidet schon von selbst und souverän über diese Konsequenzen, die vielmehr auch von andern Ursachengruppen abhängen: Milieu, Technik usw. Zu diesen andern Ursachengruppen gehören nun auch gewisse Grundtatsachen des Bedarfslebens und des wirtschaftlichen Verhaltens und diese gerade untersucht die »ökonomische Theorie«. Es wäre geradeso vernünftig sich damit zu begnügen, daß z. B. das Klima die Wirtschaft bestimme, als daß die »Machtverhältnisse« es tun. Beides ist im gleichen Sinn richtig und beides

ist im gleichen Sinn unzulänglich: Die Machtverhältnisse »diktieren«, aber von vielen andern Momenten als den Machtverhältnissen hängt es ab, wie diese Diktate wirken. Für die Untersuchung jeder der unterscheidbaren Ursachenkomplexe sind die übrigen »Daten« und für jeden gibt es eine besondre methodisch autonome Theorie. Wenn nun die ökonomische Theorie den Wirtschaftsablauf in den verschiedenen Typen von Organisationsformen untersucht, so ergibt sich eben tatsächlich, daß gewiße Grundgesetze in allen gelten. Welche das sind und was ihre Tragweite ist, läßt sich nicht allgemein, sondern nur vom Standpunkt der ganzen Anlage eines jeden theoretischen Systems und den besondern Inhalt eines jeden theoretischen Satzes sagen. Dabei muß jedoch beachtet werden, daß die Verschiedenheiten der ökonomischen Terminologie, der Rechtsformen usw., die den verschiedenen Organisationsformen eigen sind, nicht schon für sich auch die Notwendigkeit verschiedener Erklärungen des ökonomischen Phänomens mit sich bringen, das sie umhüllen: Die Dinge können von außen sehr verschieden aussehen, ihrem ökonomischen Wesen nach aber deshalb doch »immer dasselbe« sein, d. h. sie können sich in letzter Analyse auf dieselben Erklärungsprinzipien zurückführen lassen. Im besondern ist die Einkommensbildung im Preiskampf sicher ein Phänomen, das sich nur in der Verkehrswirtschaft findet. Aber damit ist die Frage, ob ihre Kategorien, Lohn, Rente, Zins usw. »ökonomische« oder »historisch-rechtliche« seien, nur in einem ganz oberflächlichen Sinn zugunsten der letztern Alternative entschieden, nämlich in dem Sinn, daß sie nur in der Verkehrswirtschaft als Kategorien des Privatrechts existieren und nur in dieser das Privatrecht den privaten Bezug von Rente, Lohn, Zins usw. zugunsten gerade der Personen schützt, die in dieser Form der Rechtsordnung die Herrschaft über die betreffenden Produktionsmittel haben. Für die tiefere Frage nach dem Wesen dieser Einkommenszweige ist damit noch gar nichts gewonnen und es kann sich noch sehr gut zeigen, daß dessen Erklärung aus einem Prinzip fließt, das — wenn auch mit andern konkreten Konsequenzen und in anderm Kleid — auch für andre Organisationsformen gilt. Darin liegt, wie schon v. Böhm-Bawerk in dem zitierten Artikel hervorgehoben hat, Sinn und Berechtigung der von Clark sog. funktionellen im Gegensatz zur personellen Verteilung und der Unterscheidung zwischen dem Wesen des Ertrags eines Produktionsfaktors und dem Bezug dieses Ertrags durch bestimmte Personen. Deshalb spricht die Theorie auch stets von »produktiven Leistungen« der Produktionsfaktoren und nicht etwa von produktiven Leistungen der Besitzer dieser Faktoren. Hätte A. Smith diese Unterscheidung erfaßt, so hätte er nie sagen können, daß dort, wo der Arbeiter keinen Herren habe, von dem er abhängig sei, und Grund und Boden nicht vom Arbeiter verschiedenen Personen unterworfen sei, aller Ertrag Arbeitseinkommen werde, und so hätte er erkannt, daß es einen Sinn gibt, in dem es selbst in der Wirtschaft eines Robinsons »Verteilung« des Gesamtertrags auf verschiedene »Einkommenszweige« geben könne — näm-

lich in dem Sinn, daß es auch in dieser eine Wertbildung der Produktionsmittel gibt, die im letzten Grunde derjenigen analog ist, auf der die Einkommensbildung der Verkehrswirtschaft beruht. Und hätte Tugan-Baranowsky diese ja mit jeder soziologischen oder politischen Auffassung vereinbare Unterscheidung akzeptiert, so würde auch seine Analyse wesentlich gewonnen haben.

Ein Beispiel für diesen Sachverhalt ist die Grundrente. Die »reine« oder »ökonomische« Grundrente beruht sicher auf keiner persönlichen Leistung des Grundherrn, weder auf einer Arbeits- noch einer etwa anders gearteten Leistung. Erklärt man sie im Sinn der Grenzproduktivitätstheorie als bestimmt durch das »Grenzprodukt« des Bodens, so hat man nicht das geringste für den Nachweis einer »Produktivität« der Grundbesitzer geleistet. Nichts ist klarer als daß sie in einem kommunistischen Gemeinwesen keiner bestimmten Personengruppe zufallen würde. Und doch hat es guten Sinn, sie ihrem ökonomischen Wesen nach als reinökonomische Kategorie zu reklamieren. Denn auch in einem kommunistischen Gemeinwesen wäre der ihr entsprechende Ertrag vorhanden, und mag man immer von einem andern Standpunkt sagen, daß es die Arbeit sei, die ihn »schaffe«, so müßte die Leitung eines solchen Gemeinwesens sich doch darüber klar sein, daß von der Verfügung über das einzelne Bodenelement eben jenes Ertragselement abhängig sei, das in der Verkehrswirtschaft die Grundrente des erstern bilden würde und von der Verfügung über den ganzen Boden eben der ganze soziale Produktionsertrag — daß also für die Zwecke des wirtschaftlichen Verhaltens für ihn dasselbe gelten würde wie für den Produktionsfaktor Arbeit, mit dem der Produktionsfaktor Boden auf gleicher Linie stehen würde: Denn offenbar hätte es gar keinen Sinn, die produktive Grenzbedeutung des Bodens und damit die Tatsache zu ignorieren, daß er ein wirtschaftliches und kein freies Gut ist. Diese Ertragselemente fallen in der modernen Gesellschaftsordnung den Grundbesitzern zu, in der sozialistischen würden sie der Allgemeinheit zufallen — aber das ökonomische Wesen der Sache wäre in beiden Fällen offenbar dasselbe.

Es ist nun interessant, daß Tugan-Baranowsky das bis zu einem gewissen Grund anerkennt, wenn auch nur vom Standpunkt der von ihm vertretenen Ricardianischen Grundrententheorie aus [26]). Er

[26]) Insofern er diese annimmt, gerät er mit sich selbst in Widerspruch, wenn er die Grundrente dann wieder (p. 24/25) als Folge des Großgrundbesitzes bezeichnet und das Einkommen des Bauern einheitlich als Arbeitseinkommen auffaßt. Das ist eine der Folgen der schon monierten Vernachlässigung des Unterschieds zwischen funktioneller und personeller Verteilung. Doch kommen wir noch darauf zurück. Wenn Tugan-Baranowsky ferner (p. 26/27) sagt, die Unterschiede der natürlichen Produktionsbedingungen führen zu Unterschieden in der Arbeitsproduktivität und diese zu Unterschieden der Einkommen, ist es da nicht klar, daß es keinen Zweck hat, die Ueberschüsse, die auf günstigere Produktionsbedingungen zurückzuführen sind, als Arbeitseinkommen zu bezeichnen? Wirft man nicht ein brauchbares Instrument der Analyse weg, wenn man es tut, und schafft man sich nicht künstlich Probleme, die bei einer ungezwungenen Auffassung gar nicht entstünden?

erklärt die Grundrente aus den Unterschieden der natürlichen Bedingungen in der landwirtschaftlichen Produktion und sagt ausdrücklich, daß ihre Höhe in keinem direkten Zusammenhang zu sozialen Machtverhältnissen stehe, von diesen vielmehr nur indirekt durch Veränderung der Bedingungen der landwirtschaftlichen Produktion beeinflußt werden könne. Das ist ganz der Standpunkt aller übrigen Theoretiker. Und ich konstatiere die Gemeinsamkeit des Bodens, auf dem wir hier stehen, mit um so größerem Vergnügen, als von vornherein gerade für den Fall der Grundrente, deren Bezug doch Folge einer zum Teil so zweifellos auf »Machtverhältnissen« beruhenden Eigentumsposition ist, das Gegenteil zu erwarten war. Wenn die Grundrente nur indirekt und nur in anderm als dem reinökonomischen Sinn ein Geschöpf der Machtverhältnisse ist, wenn Tugan-Baranowsky im Gegensatz zu einer langen Reihe von Autoren verwandter Tendenz die Rolle so treffend charakterisiert, die die Machtverhältnisse bei ihr spielen, namentlich so klar erkennt, daß der einfache Hinweis auf den »Machtfaktor« dabei gar nichts leistet und die ökonomische Erklärung nur aus ökonomischen Momenten fließen kann — muß sich bei den andern Einkommensarten nicht a fortiori dasselbe Resultat gewinnen lassen? In der Tat läßt sich ja der Gedankengang Ricardos Wort für Wort — das ist ja seine große Schwäche, soweit er eine Spezialerklärung der Grundrente sein will — auf die übrigen Produktionsfaktoren ebenso gut anwenden wie auf Grund und Boden, für dessen speziellen Fall Ricardo eben nur erkannte, was allgemein gilt. Und die Argumentation Tugan-Baranowskys von der nur indirekten Einwirkung der Machtverhältnisse ist ebenso richtig für jene wie für diesen, mag er sich auch auf den Fall des letztern beschränken, in dem Tatsachen »der äußern Natur« besonders gebieterisch hervortreten: Aber die Tatsachen der äußern Natur erklären für sich allein nie ein Preisphänomen, abgesehen davon, daß die produktionstechnische Notwendigkeit sich nicht bloß in der landwirtschaftlichen Produktion fühlbar macht [27]). Und die Argumente, die Tugan-Baranowsky gegen die reinökonomische Erklärung von Lohn und Zins anführt, würde genau so gut, ja noch besser auf reinökonomische Erklärung der Grundrente passen, wenn sie gegen die erstere Erfolg hätten.

Das Beispiel des Kapitalzinses ist besonders geeignet, einige Punkte, auf die es besonders ankommt, hervorzuheben. Zunächst sehen wir, daß die Frage, ob es sich bei ihm um eine ökonomische oder historisch-rechtliche Kategorie, um ein Geschöpf »ökonomischer Notwendigkeit« [28]) oder »sozialen Machtdiktats« handle, aufgefaßt

[27]) In der Bodenrente komme, meint Tugan-Baranowsky, die Abhängigkeit der menschlichen Wirtschaft von der äußern Natur zum Ausdruck (p. 26). Ist diese Abhängigkeit etwa eliminiert in der Industrie? Und handelt es sich nicht sowohl bei der Grundrente wie bei Lohn und Zins überhaupt nicht um Abhängigkeit von der Natur als solche, sondern eben einfach um die innere Logik des Wirtschaftens?

[28]) Man unterscheide zwei verschiedene Bedeutungen der Worte »ökonomische Notwendigkeit«: Erstens kann es bedeuten, daß ein bestimmtes Phänomen

in ihrem üblichen Sinn, verschieden zu beantworten ist, je nach der Zinstheorie, die man sich zu eigen macht. Sicher ist nur, daß der Zins — wie die Grundrente — als besondre an private Kapitalbesitzer ausgezahlte oder ihnen im Wirtschaftsprozeß sonst zufallende Einkommensart nur in der Verkehrswirtschaft existieren würde [29]) und daß, wenn man nur auf solchen privaten Zinsbezug das Wort »Zins« anwenden will, er eine historisch-rechtliche Kategorie ist: Da das ja von niemand in Abrede gestellt worden ist — wohl zu unterscheiden davon wäre die Behauptung, daß sein Fortfallen gewisse »schädliche« Konsequenzen haben würde — so kann der Theoretiker, der vom »Zins im Sozialistenstaat« spricht, natürlich nur meinen, daß das, was in der Verkehrswirtschaft zum Zinseinkommen des Kapitalisten wird, auch im Sozialistenstaat als unterscheidbare Ertragsquote vorhanden wäre. Folgt man der sog. Produktivitätstheorie [30]) des Zinses oder der Abstinenztheorie oder der Agiotheorie, so ist das richtig: Es wäre ein Wertüberschuß der produzierten Produktionsmittel und eventuell der Genußgüter über den Wert der darin enthaltenen Arbeitsleistungen auch im Sozialistenstaat vorhanden und diesem Wertüberschuß — dem Umstand, daß die Produktionsleiter des Sozialistenstaats die produzierten Produktionsmittel entsprechend höher anschlagen — läge die Erkenntnis zugrunde, daß mehr als dem bloßen Arbeitsaufwand entspräche vom Besitz dieser Güter abhängig sei, was für das Verhalten und die Buchführung der sozialistischen Gesellschaft sehr relevant wäre und gleichsam zur Konstituierung eines besondern — freilich auch den »Arbeitern«, aber nicht als Arbeitern — zufallenden Einkommenselements der Gesellschaft führen würde, wenngleich dasselbe nicht notwendig dem einzelnen Genossen gegenüber als solches hervorzutreten brauchte. Dann wäre der Zins eine ökonomische Kategorie, die als wesentlich dieselbe in allen Organisationsformen zu erkennen nicht nur für unser Begreifen der Welt des Wirtschaftens, sondern auch praktisch wichtig wäre. Akzeptiert man hingegen meine Zinstheorie [31]), so liegt die Sache anders: Zwar wäre der Ertrag, der im kapitalistischen Wirtschaftsprozeß Zins wird, noch immer auch im sozialistischen vorhanden und er bedürfte der Erklärung — denn mit der Erklärung, daß er da ist, weil er eben produziert wurde, ist nichts geleistet [32]) — aber er fände

von ökonomischen Ursachen notwendig hervorgebracht werden müsse. Zweitens, daß ein Phänomen für das ökonomische Leben oder Wohlergehen einer sozialen Gruppe notwendig sei. Wir meinen die erste Bedeutung.

[29]) Nach gegenwärtig herrschender Auffassung. Bekanntlich lassen aber viele sozialistische Systeme den privaten Zinsbezug bestehen, besonders die der ältern französischen Sozialisten.

[30]) Unter Produktivitätstheorie des Zinses ist hier das verstanden, was v. Böhm-Bawerk so nannte, nicht etwa bloß die Anwendung des Grenzproduktivitätsgedankens auf den Zins — die auch bei v. Böhm-Bawerk selbst vorliegt.

[31]) Vgl. meine Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung V. Kap.

[32]) Im Anschluß an die ältere Theorie erscheint das Vorhandensein eines Ertrags Tugan-Baranowsky überhaupt nie als Problem. Daß jeder Reinertrag

diese Erklärung in jenem größern Wertganzen, das in der kapitalistischen Wirtschaft zum Unternehmergewinn [33]) wird und von dem er im kommunistischen Gemeinwesen wohl noch immer ein Element aber kein unterscheidbares Element wäre: Nach meiner Auffassung fiele er im Sozialistenstaat also als Kategorie einfach weg und dessen Leiter hätten auch keinen praktischen Anlaß, sich seiner als eines besondern Etwas bewußt zu werden. Danach wäre der Zins also eine historisch-rechtliche Kategorie.

Das wäre er auch nach der Ausbeutungstheorie Marx', wenn auch wiederum in anderm Sinn: Das, was in der kapitalistischen Wirtschaft Kapitalgewinn wird, tauchte in der sozialistischen ununterscheidbar im Arbeitsprodukt unter, aus dem es das Privateigentum an Produktionsmitteln herausgepreßt hat. Aber gerade Marx hat uns hier eine wichtige Lehre zu erteilen. Gewiß gehört er zu jenen, bei denen das Moment der Macht wahrlich genügend betont ist. Ihm kann man sicher nicht vorwerfen, daß er es unterschätze oder ausschalte. Aber hält er es für genügend, aus sich selbst den Zins zu erklären? Nein, und alle die Versuche, mit dem bloßen Hinweis auf »Macht« auf ökonomischem Gebiet irgendetwas anzufangen, besonders aber den Mehrwert zu erklären, alle Versuche also, durch die sozialen Machtverhältnisse unmittelbar den Kapitalprofit entstehen zu lassen, hat er klar als unzulänglich erkannt und damit in diesem Gedankenkreis einen Fortschritt vollzogen, der nun leider von vielen und u. a. auch von Tugan-Baranowsky und Diehl aufgegeben wurde. Aus dem Tauschwertmechanismus ergibt sich bei ihm der Mehrwert, also aus dem rein ökonomischen Gedankengang, und dem Machtmoment ist bei ihm schon ganz derselbe prinzipielle Platz angewiesen, wie im System der Grenzproduktivitätstheorie, der Platz einer Voraussetzung, deren Inhalt gewiß ein Ausgangspunkt, aber kein Element des vielmehr methodisch völlig andersgearteten ökonomischen Raisonnements und deren Diskussion eine Sache für sich ist. Wie immer das Privateigentum an Produktionsmitteln zustande gekommen sein mag, wie immer sich die Machtgebote erklären, die es schützen — die Mehrwertstheorie bleibt immer dieselbe und keine soziologischen — »Macht«- oder andern — Momente ändern etwas an ihrem theoretischen Sinn, der ganz unabhängig davon diskutiert werden kann. Liest man seine schneidige Verurteilung aller ältern Ausbeutungstheorien, auf die nun viele einfach zurückgreifen, so sieht man wiederum — wie gelegentlich auch anderswo — wieviel weiter er war als unsre Zeit.

Daraus ergibt sich denn ohne weiteres das Resultat, auf das ich hinauswill: In ihrer üblichen Bedeutung hat die allgemeine Frage »ökonomische oder historisch-rechtliche Kategorie?« überhaupt keinen Sinn. Alle Einkommenszweige, überhaupt alle die Dinge, mit

nur eine werttheoretisch zu begreifende Erscheinung ist, entgeht ihm völlig und darin wurzelt die Hauptdifferenz zwischen ihm und der Grenzproduktivitätstheorie.

[33]) Dabei ist jedoch »Unternehmergewinn« in dem besondern Sinn zu verstehen, der dem Wort in meiner zit. Arbeit gegeben ist.

denen es die Theorie zu tun hat, sind zugleich »ökonomisch« und »historisch-rechtlich«, zugleich ökonomischer Gesetzmäßigkeit und sozialen Machtverhältnissen unterworfen. Aber nicht so, daß etwa beide nebeneinander stünden und man mit beider koordinierter Hilfe zum ökonomischen Resultat gelangte, sondern so, daß beide verschiedene Problemreihen behandeln und ihre Resultate für einander Daten sind, während innerhalb der einzelnen Problemreihe methodische Autonomie herrscht und man die spezifischen Probleme keiner durch Appell an die andre lösen — sondern durch einen solchen Appell höchstens die Diskussion trüben und den Mangel einer Lösung verdecken kann.

Soweit also das Moment der sozialen Macht zusammenfällt mit dem Moment der sozialen Wirtschaftsorganisationen, könnten wir die Kontroverse füglich für erledigt halten und in jeweils verschiedenem Sinn beide scheinbar einander entgegenstehenden Behauptungen: »Das Wirtschaftsleben ist das Geschöpf sozialer Machtverhältnisse« und »das Wirtschaftsleben ist das Geschöpf ökonomischer Notwendigkeiten« ruhig als berechtigt und miteinander kompatibel anerkennen. Damit wäre bis zu einem gewissen Grade auch z. B. dem Standpunkt Stammlers Rechnung getragen, jedenfalls aber sowohl dem Standpunkt der Soziologie wie der Oekonomie. Kontrovers könnten soweit überhaupt keine Prinzipien- oder Methodenfragen, sondern nur Detailfragen bleiben, nämlich jeweils die Frage, ob etwas, das in der kapitalistischen Wirtschaft als kapitalistische Kategorie erscheint, auch in einer kommunistischsn unterscheidbar hervortreten würde. Und wie wir sahen, wären die Antworten immer vom konkreten Inhalt der Erklärung dieses kapitalistischen »Etwas« abhängig, über den nur mit den Mitteln und innerhalb der Theorie zu entscheiden wäre.

Aber für die meisten Autoren, die innerhalb des ökonomischen Problemkreises von Machtverhältnissen sprechen, erschöpft sich deren Einfluß nicht in der Gestaltung der Organisationsform, insbesondre nicht für Diehl und für Tugan-Baranowsky. Für sie tritt das Machtmoment auch aus seiner »Datenrolle« heraus, um direkt und nicht bloß durch Formung von Voraussetzungen die Resultate des Wirtschaftsprozesses, im besondern des Tauschkampfes und noch spezieller der Einkommensbildung zu beeinflussen. Im letztgenannten Punkt würde es nicht bloß die Herrschaftsverhältnisse an Produktionsmitteln — besser vielleicht: die Art der Verfügung über die sozialen Produktionsmittel — im Prinzip regeln und bestimmte rechtliche Gefäße für den Strom des sozialen Produktionsertrags schaffen, deren sich das ökonomische Leben jeweils bedienen würde, sondern es würde auch unmittelbar, nicht hinter sondern neben den »Wert- und Preisgesetzen« und eventuell an Stelle derselben die Resultate der »Verteilung«, besonders die relative Höhe der Einkommenszweige bestimmen. Es ist schwer, ein Schlagwort, an das so oft appelliert wird und das zu einer vagen, alle Strenge des ökonomischen Gedankens zerstörenden Phrase zu werden droht,

ganz befriedigend zu formulieren. Aber das Gesagte muß seinen Sinn im Wesen ausdrücken, wenn es einen präzisen Sinn überhaupt haben und ein Gegensatz zur herrschenden Theorie vorhanden sein soll.

Nun ist es ja ganz klar, daß das Moment sozialer Macht in dieser Weise direkt in die Resultate des Wirtschaftens eingreifen kann, abgesehen davon, daß schon die individuellen Wertschätzungen »sozial bedingt« und in einer Weise sozialen Einflüssen, die man schließlich auch unter den »Machtbegriff« bringen könnte, unterworfen sind, daß man sie gewiß nicht einfach als »letzte Gründe« auffassen kann. Beispiele für solches direktes Einwirken sind Steuerauflagen mit dem Zweck, den Steuerertrag zu Alterspensionen für Arbeiter zu verwenden, gesetzliche Preis-, z. B. Lohnfestsetzungen usw. Die sozialen und politischen Machtverhältnisse üben ferner einen Druck auf das Verhalten des einzelnen auch dort aus, wo kein rechtliches Gebot vorliegt, hindern z. B. einen Monopolisten oft den für ihn vorteilhaftesten Preis festzusetzen. Sehr wichtig ist da die Tatsache sozialen Prestiges: Wenn etwa ein Dienstmädchen vom Lande seiner »Herrschaft« mit einem solchen Gefühl der Subordination entgegentritt, daß es kaum etwas zu äußern und z. B. den Dienstvertrag nicht zu kündigen wagt, so ist es klar, daß das die Lohnfestsetzung dem »freien Spiel der wirtschaftlichen Kräfte« entziehen muß. Alle solchen — natürlich praktisch oft überaus wichtigen — Fälle sind von der Oekonomie, wenngleich nicht jeder Oekonom jede theoretische Untersuchung mit solchen Selbstverständlichkeiten belastete, immer als Tatsachen anerkannt worden. Die Rolle der Theorie beschränkt sich dann auf Untersuchung des ökonomischen Sinns der durch die Machtverhältnisse geregelten, aber in ihrem Wesen deshalb noch nicht erklärten Vorgänge und der Konsequenzen solcher Machtdiktate, die theoretische Lohnhöhe aber hat dann nur dieselbe Bedeutung wie das Gravitationsgesetz für einen Stein, der auf einem Tisch liegt. Im Namen aller guten Geister der Wissenschaft kann man es ablehnen, auf Argumentationen einzugehen, die aus diesem Sachverhalt »Einwendungen« machen.

Das also wäre nicht sehr ernst zu nehmen. Es müßte sich das Machtmoment noch in andrer Weise äußern, wenn es zu einem Element des theoretischen Gedankengangs werden sollte, dessen »Ausschaltung« ein »Fehler« ist. Und das tut es nicht. Die Geschichte der Versuche, eine solche direkte Einwirkung nachzuweisen, ist eine Geschichte bedauerlicher Mißgriffe. Mit Befremden und Bedauern muß man es z. B. konstatieren, daß selbst ein Fachgenosse von so vorwiegend theoretischer Interessenrichtung wie Karl Diehl (z. B.: l. c. p. 605) meint, die Grenzproduktivitätstheorie des Lohns durch den Hinweis widerlegen zu können, »daß z. B. die Löhne für genau dieselbe Arbeitsleistung verschieden hoch sind, je nachdem es sich um organisierte und nicht organisierte Arbeiter handelt«, und daß er fortfährt: »Was liegt hier vor? Beide Arbeitsleistungen sind — rein ökonomisch betrachtet — genau gleich, die Löhne aber doch verschieden wegen der Verschiedenheit der sozialen Machtverhältnisse.«

Das also soll eine Widerlegung der Theorie sein, daß ein Gut, wenn sein Angebot monopolisiert wird, einen höhern Preis erzielt als wenn es in freier Konkurrenz angeboten wird? Die Monopol- oder monopolähnliche Preisbildung soll der Theorie unerfaßbar sein, deren bestausgearbeitetes Kapitel die Monopollehre ist? Und bei monopolistischer Preisbildung soll die Grenzproduktivität keine Rolle spielen, wo doch auch die monopolistische Preisbildung von Genußgütern auf dem Grenznutzengesetz fußt? Uebrigens werden wir auf diese Fragen noch zurückkommen. Hier sind aber schon zwei Dinge klar: Daß wir im erwähnten Fall des Machtmoments nicht bedürfen, weil die Theorie da durchaus nicht versagt. Und daß, wenn sie versagte, wir die fehlende Erklärung nicht etwa durch den Appell an die Machtverhältnisse supplieren könnten, sondern überhaupt keine Erklärung hätten: Denn die »Machtverhältnisse« sagen uns gar nichts.

Daß wir das Machtmoment nicht zu bemühen brauchen, auch wo es recht nahe zu liegen scheint, läßt sich vielleicht am besten am System Oppenheimers demonstrieren. In diesem spielt das »Gewalteigentum« an Grund und Boden, also ein Geschöpf der Machtverhältnisse, gewiß eine große Rolle. Dennoch erklären die »Machtverhältnisse« bei ihm höchstens dieses Gewalteigentum selbst, nur die ökonomische Theorie aber dessen Konsequenzen. Für diese ist es ganz gleichgültig, ob »Gewalteigentum« vorliegt und wie es sich erklärt. Worauf es da ankommt, ist einfach die Tatsache des Bodenmonopols. Angenommen diese Tatsache existiere, was allerdings nicht der Fall ist, so gibt die rein ökonomische Theorie des Monopols — und nicht der Machtfaktor — die Erklärung für das ab, was Oppenheimer aus seinem Gewalteigentum folgern könnte: Weshalb wir sagen können, daß er von dem Machtmoment gar keinen andern Gebrauch macht als jeder andre Theoretiker. Wäre sein System selbst ganz einwandfrei, so würde daraus nichts für die Verwendung des Machtmoments innerhalb des ökonomischen Gedankengangs zu gewinnen sein. Daß ganz dasselbe auch für Stolzmann und zwar sowohl seine Lehre wie seine Kritik gilt, abgesehen davon, daß beide in jedem Punkte völlig verfehlt sind und von keinem Standpunkt aus gehalten werden können, habe ich an andrer Stelle [34]) gezeigt.

Der wichtigste von den Punkten, an denen manche Theoretiker zum »Machtmoment« greifen, ist die Zinstheorie. Und in der Tat ist es den meisten von ihnen vor allem darum zu tun, zu zeigen, daß der Zins als selbständiger Einkommenszweig durch direkte Einwirkung des Machtfaktors entstehe. Was von allen diesen Versuchen

[34]) In meiner Besprechung seiner beiden Hauptwerke, Die soziale Kategorie und Der Zweck in der Volkswirtschaft, Schmollers Jahrbuch 1910. Alle »soziale« Phraseologie führt schließlich zu nichts anderm als einer recht mangelhaften Form der Grenzproduktivitätstheorie zurück. Solcher Beispiele für die Gehaltlosigkeit des Machtgedankens auf dem Gebiet der reinen Oekonomie gibt es viele. Immer hüllt er irgendeinen reinökonomischen Gedanken ein, der sich ohne solche Hülle als verfehlt oder als alter Bekannter entpuppen würde.

zu halten ist, hat, wie erwähnt, uns Marx für alle Vergangenheit und alle Zukunft gesagt. Er hat ferner in musterhafter Weise das Ineinandergreifen des Macht- und des ökonomischen Moments an seiner Lohntheorie gezeigt: Da wird uns zunächst jenes meisterhafte farbenglühende Bild vom Entstehen des Arbeiterheers entworfen, an dem alle Detailforschung bisher so wenig zu ändern vermochte, und damit der ökonomische Gedankengang in die speziell modernen und kapitalistischen soziologischen Daten verankert. Dann aber folgt dieser Gedankengang selbst in voller methodischer Reinheit, immer adaptiert zwar an die konkreten sozialen Bedingungen der Zeit, aber stets sie theoretisch beherrschend, niemals bloß an sie appellierend. Wohl sagte er: »Die Gewalt ist die Geburtshelferin jeder alten Gesellschaft, die mit einer neuen schwanger geht, sie selbst ist eine ökonomische Potenz« — aber diese ökonomische Potenz war für ihn nie der deus ex machina, den er Arbeit tun ließ, die er selbst nicht leisten konnte, sondern er kannte genau ihren präzisen Platz in der Erklärung des sozialen Seins. Und hätten wir nur dieses Vorbild voll erfaßt, so hätte z. B. Dühring nie finden können, daß es beim Verteilungsproblem kein Auslangen mit den Sätzen der ökonomischen Theorie gäbe, weil die historisch und politisch zu erklärenden Tatsachen der sozialen und gesellschaftlichen Gliederung der Menschen eines Wirtschaftsgebiets zum Verständnis der Verteilung unentbehrlich seien, und daß man das Gewalteigentum erst ausmerzen müsse ehe man zu den »Naturgesetzen« der Wirtschaft gelangen könne, Oppenheimer nie, daß der Satz, daß »nicht ökonomische Beziehungen zwischen Freien und Gleichberechtigten, sondern politische Beziehungen zwischen Siegern und Unterworfenen die sozialen und wirtschaftlichen Klassen erschaffen habe« — selbst soweit richtig — schon irgendein ökonomisches Problem löse, **Lexis** nie, daß die Quelle des Gewinns des Sklavenhalters »unverkennbar« sei d. h., daß es über die Gründe des Entstehens seines Sklavenbesitzes hinaus da nichts zu fragen gäbe usw., und Albrecht [35]) hätte es nie als einen Mangel der Theorie empfinden können, daß sie bei der Frage steckenbleibe, welchen Anteil am Gesamtproduktionserfolg die einzelnen Produktionsfaktoren ihren Besitzern einbringen und nichts darüber sage, warum gerade diese Leute Besitzer dieser Produktionsfaktoren seien — ein »Mangel«, der nur soweit besteht, als sich die Herrschaft über Produktionsfaktoren durch im Sinne der Theorie außerwirtschaftliche Momente erklärt, und insoweit sehr natürlich ist.

Erkennt man einmal diese ganze Sachlage, so erkennt man damit zugleich definitiv, was schon früher betont wurde, nämlich wie völlig unbegründet der Standpunkt ist, daß das Problem der Einkommensbildung wegen der angeblichen Einwirkung des Machtfaktors eine Sonderstellung einnehme, und wie wenig mit dem Appell an ihn geleistet ist. Man erkennt ferner, daß jede Erklärung der Einkommensbildung, die mit dem Machtfaktor arbeitet, wenn sie überhaupt etwas

[35]) Zur sozialen Theorie der Verteilung, Conrads Jahrb. III. Folge 47. Bd.

sagt, mindestens implizite einen theoretischen Gedankengang von der Art aller rein ökonomischen Gedankengänge außer der in ihr liegenden Behauptung über die soziologischen Daten des Verteilungsproblems enthalten muß, so daß sich jede mit den Mitteln der Theorie nachprüfen läßt und es da kein Ausweichen nach der Soziologie hin geben kann. Man erkennt endlich, daß man das Verhältnis zwischen »Macht« und ökonomischem Gesetz nicht als ein Verhältnis eines Nebeneinanderwirkens auf gleicher Linie diskutieren darf, sondern nur als ein Hintereinanderwirken verschiedener Glieder der Kette sozialer Kausation, die alle zwar im Allzusammenhang der Dinge einander beeinflussen, methodisch aber autonom sind. Wenn ich eine Analogie wiederholen darf, die das Wesen der Sache für den Zweck der ökonomischen Theorie (nicht einer soziologischen Gesamtübersicht) ausdrückt: Man kann gewiß sagen, daß der Erfolg der Spieler in einem Kartenspiel vom Glück abhängt. Aber nur in einem reinen Hazardspiel wäre diese Erklärung eines konkreten Erfolges ausreichend. Sonst erschöpft sich der Einfluß des Glückes in der Verteilung der Karten. Im übrigen ist das Resultat durch das Verhalten der Spieler zu erklären, das für jedes Spiel in gewisse formale Regeln gefaßt werden kann und das allein darüber entscheidet, welches von den Resultaten, die innerhalb der gegebenen Kartenverteilung überhaupt möglich sind, tatsächlich eintritt. Wie sich nun Kartenverteilung und Spieltechnik zueinander verhalten, so verhalten sich im Wirtschaftsleben Machtdiktat und Wirtschaftsgesetz.

Dieser Standpunkt, der schon immer — implizite wenigstens — der Standpunkt aller Theoretiker war, wird nun auch durch Tugan-Baranowskys Angriff nicht alteriert, und in dem Sinn, in dem allein das überhaupt jemals behauptet werden konnte, können die Einkommen der kapitalistischen Wirtschaft als Wert- und Preiserscheinungen auch weiterhin aufgefaßt werden. Und gerade einem Mann von der fairness und Einsicht Tugan-Baranowskys gegenüber ist das besonders leicht nachzuweisen, ist es besonders leicht zu zeigen, daß die Barrièren, die er zwischen sich und der Theorie aufrichtet, die er im übrigen so generös beurteilt und auszubauen so berufen wäre, nichts weniger als unübersteiglich sind.

Er geht davon aus, daß sich im Verteilungsprozesse nicht, wie auf dem Markt der Genußgüter, weiter nicht differenzierte Massen von Käufern und Verkäufern, sondern soziale Klassen gegenüberstehen, deren relative Macht so sehr das entscheidende Moment sei, daß der Verteilungsprozeß ganz aus der Tatsachengruppe herausfällt, welche die Wert- und Preistheorie befriedigend beschreiben könne. Allein, selbst zugegeben, daß innerhalb der auf den Märkten der produktiven Leistungen einander gegenüberstehenden Parteien sozialer Klassenzusammenhang bestehe — daß also der Begriff der sozialen Klasse zusammenfällt mit dem Ergebnis der alten Klassifizierung der Wirtschaftssubjekte in Arbeiter, Grundherrn und Kapitalisten, — entspricht es nicht der Grundidee der kapitalistischen

Wirtschaftsordnung, den Einzelnen im Wesen sich selbst zu überlassen, jedem im Verteilungsprozeß zuzuteilen, was er im Preiskampf erringen kann und muß deshalb nicht die Einkommensbildung entweder preistheoretisch oder gar nicht erklärbar sein?

In der Tat äußert sich die höhere ökonomische Macht der »Besitzenden« bei Tugan-Baranowsky in dem einzigen Moment, in dem sie sich äußern kann, in der Herrschaft über die Produktionsmittel. Einerseits erscheint diese ökonomische Macht bei ihm als die Ursache dieser Herrschaft und andererseits als deren Konsequenz. Selbstverständlich aber ist in beiden Fällen die Natur der Macht eine ganz verschiedene: Als Ursache der Herrschaft über die Produktionsmittel mag sie in der Möglichkeit bestehen, sich durch physische Gewalt in deren Besitz zu setzen oder zu erhalten. Als Folge der Herrschaft über Produktionsmittel ist sie offenbar etwas andres — nämlich die Möglichkeit durch den Verkauf der »Nutzungen« derselben sich ein Einkommen zu verschaffen. Andre Macht gewährt ihr Besitz ja nicht — wenn wir absehen von der übrigens erst aus dieser Möglichkeit folgenden weitern Möglichkeit der Beeinflussung der Gesetzgebung usw., die, wie einem Theoretiker vom Range Tugan-Baranowsky gegenüber nicht erst hervorgehoben zu werden braucht, offenbar kein Element des ökonomischen Gedankengangs sein kann — und d i e s e Macht ist in ihrem Wesen und ihrer Ausdehnung doch offenbar ganz von der produktiven Bedeutung jener Produktionsmittel abhängig. Aus dieser produktiven Bedeutung also müßte selbst vom Standpunkt Tugan-Baranowskys die Erklärung der Besitzeinkommen fließen. Auch dann, wenn wir die Realität jener ersten Art von Macht durchaus anerkennen, was wir hier tun wollen, obgleich kaum aller Grund- und noch weniger aller Kapitalbesitz sich so erklären lassen und in der »Kinderfibel« doch einige Wahrheit stecken dürfte. Nur wenn behauptet würde, daß Kapitalisten und Grundherrn nicht so zu ihrem Einkommen gelangen, daß sie die Nutzungen ihrer Produktionsmittel verkaufen, sondern daß sie sich ihr Einkommen einfach gewaltsam nehmen — wobei sie dann aber gar nicht erst des Besitzes irgendwelcher Produktionsmittel bedürften — könnte von Macht neben und außer der produktiven Bedeutung der Produktionsmittel, also von Macht im erstern und eigentlichen Sinn als Element des Verteilungsprozesses die Rede sein, andernfalls aber nur von Macht als Erklärungsgrund gewisser Daten desselben. Damit wäre Tugan-Baranowskys Problemstellung völlig in eine Linie mit der üblichen gebracht und nur mit den Mitteln der Wert- und Preistheorie könnte auch er an die Lösung gehen.

Allein Tugan-Baranowsky meint trotzdem, daß sich die sozialen Machtverhältnisse auch direkt im Prozeß der Einkommensbildung durchsetzen und die Geltung der Wert- und Preisgesetze ausschließen. Und zwar findet er das Einbruchstor ihres Einflusses in der ungünstigen taktischen Position der Arbeiterklasse, die als Klasse einer andern mächtigern d. h. reichern Klasse gegenüberstehe und durch ihre Notlage und ihr Ausgeschlossensein von sachlichen Produktionsmitteln,

daher von anderweitiger Produktionsmöglichkeit, daran gehindert werde als gleichberechtigte Gegenkontrahentin im Lohnvertrag aufzutreten, sich vielmehr dem Machtgebot des Kapitalisten unterwerfen müsse, was denn zum Entstehen des Kapitalgewinns führe — also in der Ansicht, daß die Arbeiter als arme Teufel so ziemlich nehmen müssen, was ihnen gegeben wird. Wir wollen nun, um den für den theoretischen Gedankengang entscheidenden Punkt scharf hervorheben zu können, gar nicht untersuchen, ob es allgemein richtig ist, daß die Arbeiter stets der im Tauschkampf schwächere Teil sind, sondern einfach das als richtig voraussetzen. Dann ist klar erstens, daß das nicht ein Ausschalten der Preisgesetze bedeutet, sondern nur das Einsetzen der besondern Bedingung in dieselben, daß eine der Parteien bei gerade diesem Tausche ein ganz besonders dringendes Angebot entfaltet und »weniger lange aushalten« kann als die andre. Das wäre nicht die einzige Besonderheit des Arbeitsmarkts — wie denn jeder Markt seine Besonderheiten hat, ohne daß deshalb gleich die allgemeinen Preisgesetze ausgeschaltet würden. Zweitens, daß die Tragweite dieser Besonderheit nur auf dem Wege der Preistheorie festgestellt werden könnte, wofür Tugan-Baranowskys Darstellung selbst den schlagenden Beweis gibt. Denn so ganz ohne Zweifel würde das Resultat, das Tugan-Baranowsky aus ihr ableitet, nämlich eine Ausbeutung, ein notwendiger Ueberschuß zugunsten der Kapitalisten, nur dann aus ihr folgen, wenn die Kapitalisten monopolistisch organisiert wären. Das ist aber im allgemeinen nicht der Fall und es gehört zu den Verdiensten unsres Autors, den heute wieder einmal so populären Mißbrauch des Monopolgedankens abgelehnt, bzw. das Monopolmoment auf den Ausnahmsfall beschränkt zu haben, wo in einer zurückgebliebenen Gegend eine Unternehmung wirklich eine Monopolstellung hat und dadurch noch einen weitern Ueberschuß erzielt. Außerhalb dieses Falles aber ist es gar nicht so selbstverständlich, daß die ungünstigere Position des Arbeiters auch wirklich immer einen Gewinn der Unternehmer-Kapitalisten sicherstellt und den Beweis dafür schuldig geblieben zu sein, bildet eine der wesentlichsten materiellen Einwendungen gegen die Lehre des eminenten russischen Theoretikers. Die Frage wird im folgenden behandelt werden. Hier kommt es nur darauf an festzustellen, daß kein Appell an Machtverhältnisse für sich allein diese — oder eine andre — ökonomische Konsequenz dieser Machtverhältnisse beweisen kann. Im besondern gilt auch hier wie sonst, daß Gewalteigentum noch kein Gewalteinkommen erklärt: Mag man, soviel man will, das Eigentum an Produktionsmitteln aus Gewalt erklären, daß diese Gewalt und ihre Folge, d. h. eben dieses Eigentum, zu einem Einkommen führt, bedarf erst noch weiterer Erklärung. Und unser Autor erkennt das auch bis zu einem gewissen Grade an, wenn er die Profitrate durch Angebot und Nachfrage bestimmt sein läßt (p. 79), was in Verbindung mit seiner prinzipiellen Zustimmung zur Zurechnungstheorie (p. 52/53) viel mehr bedeutet als er wohl selbst anzunehmen geneigt ist. Dem gegenüber

bedeutet es wenig, daß er der These, daß der »Profit« auf der spezifischen Produktivität des Kapitalfaktors beruhe, einfach die Behauptung entgegenstellt, derselbe sei eine Kategorie der Verteilung und beruhe »daher« auf den sozialen Machtverhältnissen oder sagt, daß der Besitz auf Gewalt beruhe und deshalb der »Profit« ,wenn er ein Besitzeinkommen sei, von sozialen Machtverhältnissen abhängen müsse[36]). Drittens ist noch klar, daß selbst wenn die sozialen Machtverhältnisse wirklich die Einkommensbildung direkt beherrschten, die Grenzproduktivitätstheorie noch immer Bedeutung behielte: Denn sie würde noch immer den Standard abgeben, an dem die durch den Machtfaktor bewirkten Abweichungen gemessen werden könnten.

Ein eigentümlich verfehltes Argument sei noch diskutiert. Die rein ökonomische Erklärung der Einkommensbildung scheitere, meint Tugan-Baranowsky, auch daran, daß Arbeiter und Kapitalisten nur unter- und nicht miteinander konkurrieren können. Der Spinner, dem der Preis seines Produkts zu niedrig sei, könne zu einer andern Produktion übergehen und sein bisheriges Produkt künftig eben kaufen. Das könne der Arbeiter nicht, er könne sich nicht in einen Kapitalisten verwandeln. Wiederum wollen wir, um das für die Technik der Argumentation Wesentliche hervorzuheben, die Behauptung selbst als sachlich richtig voraussetzen, also annehmen, daß wirklich in keinem Sinn von einer wirksamen Konkurrenz zwischen Arbeit und Kapital — denn darauf und nicht auf Konkurrenz zwischen Arbeitern und Kapitalisten würde es ankommen, — gesprochen werden könnte. Dann läßt sich zeigen erstens, daß dieser Umstand ganz gleichgültig ist: Gewiß konkurrieren auf jedem Markt die Käufer nur mit den Käufern und die Verkäufer nur mit den Verkäufern — das hindert nicht, daß sich trotzdem ein auch ökonomisch, d. h. preistheoretisch, völlig bestimmter Gleichgewichtszustand herausstellt. Die Beweglichkeit von Arbeit und Kapital zwischen den einzelnen Branchen genügt außerdem völlig zum Bestehen sowohl »kommerzieller« wie »industrieller« Konkurrenz im Sinn Cairnes'. Zweitens, daß dieser Umstand, wenn er erheblich wäre, in ganz demselben Sinn für Kapital wie Arbeit gelten würde, so daß sich kein Vorteil für das erstere daraus ergeben könnte: Denn auch für das Kapital gibt es nur Beweglichkeit zwischen den Branchen — es kann sich nicht in lebendige Arbeit verwandeln und, wenn wir im Sinne Tugans von der Möglichkeit Arbeit durch Kapital zu ersetzen absehen, nicht die Position der Arbeiter einnehmen. Was Tugan-Baranowskys Spinner tut, kann jeder Arbeiter auch tun, nämlich zu einer andern Branche übergehen — wobei Verluste für den Spinner im allgemeinen geradeso eintreten wie für den Arbeiter. Drittens, daß der Spinner zwar die Spinnerei aufgeben kaun, wenn der Preis gerade in diesem Industrie-

[36]) Der Leser sieht einerseits, wie das, wenn richtig, auch auf die Grundrente passen würde und andrerseits, wie ganz dieselbe Argumentation, die Tugan-Baranowsky bei dieser zum richtigen Resultate führte, auch hier dasselbe Resultat geben müßte — so daß wir jedenfalls vor einer alternativen Selbstwiderlegung des Autors stehen.

zweig unrentabel ist, aber diese Operation nur Sinn hat, wenn diese Rentabilität geringer ist als in andern Industriezweigen, daß also das vorhandene Kapital auch nur partiell ungünstigen, nicht aber etwa allgemein ungünstigen Bedingungen ausweichen kann: Es kann nicht das Produzieren überhaupt aufgeben, ohne daß der Kapitalist in genau dieselbe Notlage käme wie der arbeitslose Arbeiter, so daß die Position beider in dieser Beziehung ganz dieselbe ist.

Auch hier sehen wir wieder, daß nur die Preistheorie darüber entscheiden kann, ob der erwähnte Umstand relevant ist und welche Konsequenzen er hat, so daß wir wieder zum Resultat kommen, daß es sich immer nur um theoretische, eventuell eben mit besondern Bedingungen ausgestattete rein ökonomische Probleme handeln kann. Deshalb ist es denn auch aussichtslos, den »Profit« aus der »Gewalt« und aus ihm erst jenen Wertüberschuß des Kapitals erklären zu wollen, aus dem die Grenzproduktivitätstheorie irgendwie — es gibt da viele verschiedene Auffassungen — den »Profit« ableitet. Tugan-Baranowskys Gedankengang ist einfach: Die Arbeit produziert. Die »Gewalt« der Besitzenden nimmt ihr einen Teil des Produkts und der Umstand, daß sie es kann, gibt dem Machtmittel — also dem Kapital — seinen Wert. Dieser Gedankengang sinkt in sich zusammen, wenn wir erkennen, daß die Gewalt, von der hier die Rede ist, nicht mehr jene soziale oder physische Macht zur Erlangung und Bewahrung der Herrschaft über Produktionsmittel, sondern die an deren Besitz geknüpfte Stellung ist. D i e s e Stellung aber hat keinen andern Inhalt als ihr der Grad der Notwendigkeit der Produktionsmittel für die Produktion gibt, also deren produktive Rolle, deren Grenzproduktivität. D i e s e »Macht« haben die Arbeiter prinzipiell geradeso, wenn auch, was gerade nur die Betrachtungsweise der Grenznutzentheorie vollständig erklärt, bald die Stellung einer, bald die Stellung der andern Partei im Tauschkampf die stärkere sein kann: Denn auch sie haben ein unentbehrliches Produktionsmittel und nur in demselben Sinn können sie ohne Hilfe der Kapitalisten nicht produzieren, in dem diese nicht ohne ihre Hilfe produzieren können. D i e s e Macht ist also n u r e i n a n d r e r N a m e f ü r r e l a t i v e G r e n z b e d e u t u n g der sachlichen Produktionsmittel und das ist der Begriff, der in Tugan-Baranowskys Gedankengang an Stelle des Worts Gewalt zu setzen wäre, das hier nur in einem übertragenen Sinn steht — und dann wäre der Zirkel jenes Gedankengangs offenbar.

Erkennt man das aber, so erkennt man auch, daß die Situation ökonomisch dieselben wesentlichen Züge tragen würde, wenn die Arbeiter und die Kapitalisten dieselben Personen wären, wenn also z. B. das Kapital unter die Arbeiter verteilt wäre. Gewiß wäre das Bild einer solchen Gesellschaft sozial und soziologisch genug von dem der unsern verschieden. Aber die Prinzipien ökonomischen Verständnisses der Dinge wären ganz die gleichen. Die »Arbeiter« würden nun eben die »Macht« haben, einander »auszubeuten« nach dem Gesetz Grenzproduktivität der sachlichen Produktionsmittel, wie sie ein-

ander schon im Falle der gegenwärtigen Gesellschaft nach der Grenzproduktivität der Arbeit »ausbeuten«. Gewiß wäre diese Art von Ausbeutung keine klassenmäßige, gewiß wäre kein Grund vorhanden, sie vom Standpunkt Tugan-Baranowskys moralisch zu verurteilen, aber der ökonomische Sinn und die ökonomischen Ursachen der Einkommensbildung wären dieselben — ja es würde das Gewaltmoment sogar dieselbe prinzipielle Rolle spielen. Tugan-Baranowsky deutet wiederholt an, daß er einen prinzipiellen Unterschied zwischen großem und kleinem Boden- und Kapitaleigentum mache. Soziologisch hat er recht. Auch ökonomisch hätte er recht, wenn er an den Fall dächte, wo das Boden- und Kapitaleigentum einzelner oder von Organisationen so groß wird, daß diese eine Monopol- oder monopolähnliche Stellung haben. Er meint aber nicht das, sondern spricht jedem größern Boden- und Kapitaleigentum eine prinzipiell besondere Rolle zu — jedem Boden- und Kapitaleigentum, das arbeitsloses Einkommen abwerfe. Das tut aber j e d e s Boden- und Kapitaleigentum und die Arbeiter-Kapitalisten unsres Falls hätten arbeitslose Einkommens-e l e m e n t e, die ganz so zu erklären wären, wie die arbeitslosen Gesamteinkommen unserer Gesellschaftsordnung. Tugan-Baranowsky freilich faßt das Einkommen der Bauern und Handwerker als einheitliches Arbeitseinkommen auf, wirft der Theorie wohl gar vor, daß sie diese Art von Einkommen vernachlässige. Allein das tut sie nicht, und kein Theoretiker würde die zahlreichen Besonderheiten dieser Einkommen leugnen. Im Prinzip nur erkennt sie, daß es ökonomisch ganz gleichgültig ist, ob der Handwerker sein Kapital mit s e i n e r Arbeit kombiniert oder etwa sein Kapital ausleiht und seine Arbeit in einer Fabrik verwertet. Der Fall liegt seinem ökonomischen Wesen nach ganz so wie beim Beamten, der zugleich Kapital besitzt. Welchen Sinn hätte es, das Einkommen eines Mannes, der einen Gehalt von 10 000 K und Aktiendividenden von ebenfalls 10 000 K im Jahre bezieht, als Arbeitseinkommen von 20 000 K zu bezeichnen? In der Entwicklungsgeschichte und Soziologie der Einkommensformen sind beide Fälle voneinander zweifellos himmelweit verschieden. Aber was gewinnen wir, wenn wir den soziologischen und den ökonomischen Gesichtspunkt konfundieren? Uebrigens können wir Tugan-Baranowsky eigene Ausführungen zur Widerlegung seiner Auffassung heranziehen. In seiner Diskussion der »Arbeitstheorie« des »Profits« führt er als ein Gegenargument gegen sie die Tatsache an, daß der Profit mit der Größe des investierten Kapitals variiere. An anderer Stelle konstatiert er, daß die Größe des Einkommens des Bauern von der Größe seines Grundbesitzes abhänge — also?!

Erkennt man endlich die Natur d e r »Gewalt«, die allein die Einkommensbildung wirklich erklärt, so kommt man zu dem Schluß, daß der Satz Tugan-Baranowskys: Der Profit hängt ab von der Produktivität der Arbeit und der relativen Macht der Kapitalistenklasse — mit der Grenzproduktivitätstheorie sehr gut vereinbar ist. Unter Produktivität der Arbeit versteht er physische Produktivität

und, weil er — was natürlich terminologisch durchaus freisteht — nur der Arbeit Produktivität zuschreibt, Gesamtproduktivität: also einfach die Größe des Sozialprodukts. Die relative Macht der Kapitalistenklasse ist aber nichts andres als der Ausdruck der relativen Wichtigkeit einer Grenzmenge von Kapital — denn nur das ist der Inhalt der ökonomischen Macht des Besitzes über die Wirtschaft und die Waffe, in der sie sich konkretisiert — und so fällt Tugan-Baranowskys Satz einfach zusammen mit dem Satz der Grenzproduktivitätstheorie, der allerdings noch zu vielen innertheoretischen Kontroversen Raum bietet und zu sehr verschiedenen Zinserklärungen führen kann: Der »Profit« hängt ab von der Größe des Sozialprodukts und der relativen Grenzproduktivität des Kapitals. Da unser Autor auch keineswegs die Zurechnungstheorie verwirft, so sind beinahe alle Voraussetzungen gegeben, ihn als Anhänger der Grenznutzentheorie auch für den Kreis des Verteilungsproblems zu reklamieren. Und das ist ja auch ganz natürlich. Man braucht den Wert der Grenznutzentheorie nicht zu überschätzen, um einzusehen, daß in diesen Fragen die moderne wissenschaftliche Situation zwingend zu ihren Gunsten spricht. Man mag das wissenschaftliche Interesse auf andre Fragen lenken wollen, man mag durch Betonung andrer Momente oder eine andre Terminologie oder durch Aufbauschen von Nebendingen den Sachverhalt verhüllen — schließlich kommt man doch immer zu dem Resultat, das zu bekämpfen man ausgezogen ist. Wenn man im besondern die Unzulänglichkeit der Marxischen Ausbeutungstheorie erkannt hat, so wäre es wahrlich ein schlimmes Auskunftsmittel, wollte man, wie es alle die Autoren tun, die an den Machtfaktor im ökonomischen Gedankengang appellieren, nun unter das von Marx schon erreichte Maß von Erkenntnis zurücksinken — und, weil man Marx' Analyse nicht akzeptieren kann, nun wieder zurückgreifen auf die Auffassung, deren Unzulänglichkeit von Marx schon klar gesehen wurde. Auch ist dies ja gar nicht nötig, um moralisch oder in manchem andern Sinn von »Ausbeutung« sprechen zu können: Auch an die Grenzproduktivitätstheorie kann eine moralische Verurteilung des Zinseinkommens geknüpft werden.

III.

Wie die »Verteilungsvorgänge« also vom Standpunkt der ökonomischen Theorie nur eine gegebenenfalls aus praktischen Gründen aus dem allgemeinen System von voneinander abhängigen Gütermengen oder -werten herausgegriffene, künstlich verselbständigte Gruppe von Preisproblemen sind, wobei sich die meisten Detailresultate durch Einsetzen besonderer Daten in den allgemeinen theoretischen Gedankengang ergeben, so ist auch das Lohnproblem [37])

[37]) Monographien über die Lohntheorie nach dem Prinzip der Grenzproduktivität gibt es nicht viele, was eben damit zusammenhängt, daß sie ein bloßer »Spezialfall« ist. Außer in den Werken der österreichischen Schule findet man eine ausführliche Darstellung, die für einen weiten Schülerkreis mit Recht von

zunächst nur ein solcher wert- und preistheoretischer Spezialfall, wie immer das Lohnsystem entstanden sein und welcher Lage immer es den Arbeiter unterwerfen mag: Der Lohn ist zunächst der Preis eines Guts und ebenso zu erklären wie die Preise aller andern Güter.

Dabei sind zunächst nur zwei Dinge zu beachten: Die Arbeitskraft ist — erstens — zwar früher oft als ein Produkt betrachtet worden, was dazu führte, von ihren Produktionskosten zu sprechen. Da es aber klar ist, daß Menschen und nach wirtschaftlichen Grundsätzen produziert werden wie Waren, und da zwischen dem Lohn und den Erziehungskosten eines Menschen deshalb kein notwendiger, wenn auch mitunter ein entfernter tatsächlicher Zusammenhang besteht, so ist diese Auffassung gegenwärtig allgemein aufgegeben, und es wird der nationale Vorrat an Arbeitskraft als ein — gewiß zum Teile auch durch wirtschaftliche Momente, aber nicht durch den wirtschaftlichen Zusammenhang, den die reine Theorie beschreibt, bestimmtes — Datum betrachtet ganz so wie der vorhandene Vorrat an Naturstoffen und -kräften, mit denen zusammen also die jeweils vorhandene Menge von Arbeitskraft in dieser Hinsicht eine Kategorie von Gütern bildet. Zwar ist die Arbeiterbevölkerung in einem Wirtschaftsgebiet nicht konstant wie die Menge der Bilder eines verstorbenen Meisters, die das alte Paradigma für diese Kategorie von Gütern sind, aber sie ist auch nicht wie andre Güter durch Produktion variierbar sondern nach eignen Gesetzen veränderlich, so daß sie sich jeweils vom Standpunkt des theoretischen Systems ganz so verhält, wie die in schlechthin konstanten Mengen gegebenen Güter. Zweitens aber gehört die Arbeitskraft zu jenen Gütern, wenigstens insoweit es sich um ihre industrielle Verwendung im Gegensatz zu den »persönlichen Dienstleistungen« handelt, die nicht direkt Bedürfnisse befriedigen, sondern nur indirekt, indem sie zur Entstehung von Genußgütern beitragen. Man könnte nun nach Analogie einer primitiven Geldtheorie auf den Gedanken kommen, daß der Preis der Arbeit eben durch die Wertschätzung bestimmt sei, die Käufer »persönlicher Dienstleistungen« diesen entgegenbringen: Wie man den Standpunkt einnahm, daß der Wert des Geldes in der Geldverwendung bestimmt sei durch den Wert des Goldes in dessen Gebrauchsverwendungen, so könnte man offenbar auch sagen, die Wertschätzung, die den »persönlichen Dienstleistungen« entgegengebracht werde, sei unmittelbar gegeben, weil sie unmittelbare Bedürfnisbefriedigungen auslöst, der Preis der Arbeit aber müsse in beiden Verwendungsarten offenbar gleich sein oder zur Gleichheit tendieren, folglich sei mit Wert und Preis der Arbeit in der einen auch der Preis (»Tauschwert«) in der andern bestimmt. Doch würde uns diese Analogie nicht viel helfen, weil eben jene Geldwerttheorie unhaltbar ist, und m. W. hat es auch

---

angebend wurde, bei Marshall und dann in den Werken der Clarkschule. Doch seien besonders hervorgehoben: John Davidson: The bargain theory of Wages, 1898, Herbert M. Thompson: The theory of Wages. 1892, Stuart Wood: The theory of Wages (Publ. Amer. Econ. Assoc. 1889, wo auch Clark seine Lohntheorie zuerst publizierte). Dann Pigous großes Werk: Wealth and Welfare.

kein Autor versucht, auf diesem Weg dem Lohnproblem beizukommen. Vielmehr hat die Grenznutzentheorie einen andern Weg betreten. Man ging eben von der zwar indirekten, aber darum doch nicht weniger realen Nutzwirkung der Arbeitskraft als Produktionsmittel aus und leitete daraus subjektive Werte des jeweiligen Arbeitsvorrats ab, auf Grund welcher sich die Preise der Arbeit, also die Löhne, in ganz derselben Weise ergaben wie die Preise der Genußgüter, so daß in dieser Beziehung die Arbeitskraft in die allgemeinere Kategorie der »Produktionsmittel« gehört.

Dabei gibt es nur noch eine Differenz, die gleich hier erwähnt sei. Je nach der Zinstheorie, die man im Rahmen des Grenzproduktivitätsgedankens akzeptiert [38]), entsprechen die Preise der Arbeit der vollen Nutzwirkung der Arbeitskraft oder dem auf die jeweilige Gegenwart diskontierten Wert der erst mit Beendigung des Produktionsprozesses zu realisierenden Nutzwirkung. Die letztere Auffassung ist von Böhm-Bawerk eingeführt worden und wird nicht, nur von Autoren, die seiner Zinstheorie ganz zustimmen wie Taussig, sondern auch von den sehr zahlreichen andern vertreten, die mehr oder weniger vollständige Derivate der Böhm-Bawerkschen Theorie vortragen, vor allem von Fisher und Fetter. Doch würde die Erörterung dieses Moments zu weit von unserm Weg abführen.

Diese Betrachtungsweise begegnet mancher Schwierigkeit, die bei den Zuständen auf unserm Arbeitsgebiet auch sofort zu ebensovielen Einwendungen wurden. Nur einige davon können hier behandelt werden.

Zunächst ist allerdings der Satz, der Lohn beruhe auf dem Wert und dieser auf der produktiven Rolle der Arbeit, so wenig paradox, daß man eher an seiner Selbstverständlichkeit Anstoß nehmen könnte — wenn man sich nur dabei hütet mit dem Vorwurf der Selbstverständlichkeit auch den der Unfruchtbarkeit zu verbinden: Denn durch den letztern beweist man nur, daß man mit dem Instrument des ökonomischen Systems nicht umzugehen versteht. Eine solch ungeheure Masse von Tatsachen, die jenen Satz verifizieren, zeigt sich dem flüchtigsten Blick, daß man kaum noch zu fragen braucht, ob denn wirklich jemand ernstlich daran zweifle, daß der Arbeiter bezahlt wird, weil man seiner bedarf. Und daß die Intensität, mit der man seiner bedarf, gegebenenfalls sehr gering sein kann ungeachtet der Tatsache, daß ohne Arbeit so gut wie gar nichts vorhanden wäre, ist nicht rätselhafter als daß man einen Liter Wasser normalerweise durchaus nicht besonders »schätzt«, obgleich man ohne Wasser nicht leben könnte. Doch gibt es noch immer Autoren, die die Uebertragung der Grenznutzenbetrachtung auf Produktionsmittel für unmöglich

[38]) Die Gegensätze, die innerhalb dieses Rahmens möglich sind, sind sehr erheblich, aber sie werden oft in der Hitze des Gefechtes überschätzt. So besteht ein äußerlich sehr scharfer Gegensatz zwischen Clark und Taussig und der letztere wird oft als Gegner der Grenzproduktivitätstheorie überhaupt bezeichnet. Aber erstens denkt man dabei an die speziellen Eigentümlichkeiten der Grenzproduktivitätstheorie Clarks und zweitens ist auch zwischen dieser und der Theorie Taussigs die Kluft realiter gar nicht groß.

erklären, sich gegen den so furchtbaren Gedanken, in den Produktionsmitteln potentielle Genußgüter zu sehen, hartnäckig wehren und durchaus keinen unterscheidbaren, der Arbeit »zuzurechnenden« Teil des Gesamtprodukts anerkennen wollen. Soweit sich dieser Standpunkt selbst gegen die Anwendung unserer Betrachtungsweise auf den Fall der geschlossenen, nur für Eigenkonsum produzierenden Wirtschaft kehrt, soll er hier nicht wieder diskutiert werden. Es ist sinnlos, die Möglichkeit der Lösung eines Problems zu leugnen, wenn es gelöst vorliegt. Es ist ebenso sinnlos zu leugnen, daß der Leiter einer solchen geschlossenen Wirtschaft die Produktionsmittel nach ihrer Grenzbedeutung einschätzen und dementsprechend behandeln würde, woraus sich eine Wertskala für jedes von ihnen, also auch für die Arbeitskraft, ablesen lassen würde.

Aber in der Verkehrswirtschaft ergibt sich die Frage, wie diese Betrachtungsweise gegenüber der Tatsache aufrecht erhalten werden kann, daß da in der Regel weder der Unternehmer noch der Arbeiter den Produkten des Betriebs eine Gebrauchswertschätzung entgegenbringen kann. Folgt daraus nicht, daß also auch weder Unternehmer noch Arbeiter der Arbeitskraft jene abgeleitete Wertschätzung entgegenbringen können, die sich bei Produktion für den eigenen Bedarf aus der Nutzwirkung der Produkte ergeben würde, und daß daher die Grenznutzgrößen, die im Verkehr zwischen Unternehmern und Arbeitern über den Lohn entscheiden müßten, für beide Parteien gleich Null sind?

Was den Unternehmer betrifft, so ist er sicher nur an der Höhe seines Gewinns interessiert. Alle übrigen sind bloß »durchlaufende« Posten für ihn und kommen nur in ihrer Einwirkung auf den Gewinnposten in Betracht. Aber die Käufer der Produkte des Betriebs haben die dem Unternehmer fehlende Gebrauchswertschätzung für dieselben und von dem Geldausdruck dieser Gebrauchswertschätzung hängt der Preis ab, den der Unternehmer erzielen wird [39]). Als notwendige Mittel, um diesen Erlös zu erzielen, haben die Produktionsmittel Wert für ihn, so daß seine Nachfrage nach Produktionsmitteln der Reflex der Nachfrage der Konsumenten nach Genußgütern ist und sich die Intensitätsskala der Nachfrage nach Arbeitskraft daraus nach dem Prinzip der Grenzbedeutung derselben für das Produktionsresultat bei optimaler [40]) Kombination aller Produktionsmittel er-

[39]) Natürlich auch vom Einkommen der Konsumenten, welches wieder vom Resultat der Verteilung abhängt. Mit vollständiger Korrektheit sind alle diese Wechselbeziehungen nur mit Hilfe der allgemeinen Gleichgewichtstheorie darzustellen. Hier wollen wir dem obigen Satz die Worte »bei gegebenen Einkommen« hinzufügen, ohne aber etwa s a c h l i c h zu behaupten, daß dieses Einkommen ein Datum für uns wäre. Wir verkennen die allgemeine Interdependenz nicht, wenn wir jeweils einige Elemente als fest annehmen und dann wieder gerade diese variieren lassen, sondern wir bedienen uns dadurch gerade einer Methode in einfacher Weise Stelle für Stelle eines Systems interdependenter Größen zu untersuchen.

[40]) Der Ausdruck »optimal« hat den Vorteil, in der Oekonomie ungewöhnlich und daher nicht mit Nebenbedeutungen belastet zu sein.

gibt. Seine ganze Stellung, so wie sie sich vom Standpunkt der reinen Theorie darbietet — und die ganze Kluft, die diesen Standpunkt von soziologischen trennt, öffnet sich hier wiederum — und die Natur der von ihm vorgenommenen Wertungen ist also durchaus unter die Kategorie der Stellung und der Wertungen eines Zwischenhändlers zu subsumieren.

Alle Unternehmer schätzen die Grenzarbeitsmenge in Geld bei freier Konkurrenz notwendig gleich hoch ein, in dem Sinne, daß der Lohn im Gleichgewicht die Grenzwertschätzung aller Unternehmer mißt, d. h. das von einer kleinen Arbeitsmenge abhängige Ertragselement muß in Geld ausgedrückt für alle Betriebe gleich groß sein. Daß das so sein muß, ergibt sich aus der Erwägung, daß andernfalls einzelne Arbeitsmengen weniger vorteilhaft verwendet würden als sie verwendet werden könnten und intensivere Nachfrage leer ausginge, während weniger intensive befriedigt würde. Daß das aber auch so sein kann und nicht etwa den Widersinn einschließt, daß eine Arbeitsstunde für einen Handwerker nur ebenso wertvoll sei wie für einen Großunternehmer, ergibt sich ohne weiters, wenn man nur bedenkt, daß es sich hier nicht einfach um Wertschätzungen, sondern um Geldausdrücke von Wertschätzungen handelt. Wie man sagen kann, daß der Brotpreis den Grenznutzen des Brots für den Bettler wie für den Millionär mißt, weil ja nicht nur der Pfennig sondern auch das einzelne Stück Brot für beide sehr verschiedene subjektive Werte hat und das Verhältnis zwischen dem Wert des Pfennigs und des Stückes Brot deshalb sehr gut für beide dasselbe sein kann — allerdings ist sogar dieser einfache Tatbestand mit Ruhe und mit Selbstbewußtsein zu einer Einwendung gegen die Grenznutzentheorie gemacht worden —, so kann auch in unserm Fall trotz aller Verschiedenheit der Größe und Rentabilität der Betriebe das gleiche gelten. Wenn man in elementaren Darstellungen der Theorie gleichwohl von besondern »Grenzunternehmern« und »Grenzbetrieben« liest, so hat man das lediglich als eine einfachere und anschaulichere Ausdrucksform aufzufassen, die mit Rücksicht auf die Tatsache, daß gewisse Erscheinungen sich an schwächern Unternehmungen deutlicher zeigen als an andern, ganz praktisch ist, aber nicht vergessen lassen darf, daß bei freier Konkurrenz jede Unternehmung die Produktivitätsgrenze berührt und das Grenzprodukt nicht etwa in einer einzelnen Unternehmung realisiert oder die wenigst intensive Nachfrage nach Arbeit in der wenigst kräftigen Unternehmung konzentriert ist.

Auch der Arbeiter hat im allgemeinen keine Eigenwertschätzung für seine Arbeitskraft, und er hat nicht einmal eine abgeleitete Wertschätzung, die etwa auf eine ursprüngliche zurückgehen würde. Doch hat er etwas andres, nämlich eine negative Wertschätzung für die Arbeitsleistung (disutility), welche von der durch den Lohn gewährleisteten Bedürfnisbefriedigung mindestens aufgewogen werden muß. Man könnte sich nun damit begnügen, diesem Moment die Rolle zuzuweisen, welche sonst die Wertschätzung für das hinzu-

gebende Gut beim Tausche spielt. Aber obgleich sowohl für den einzelnen Arbeiter, wie für die ganze Arbeiterschaft einer Kategorie — wenn auch in jedem dieser Fälle in etwas verschiedenem Sinn — es wahr ist, daß der Grenznutzen des Lohns dem »Grenzleid« der Arbeit sich ungefähr gleichzustellen tendiert, so liegt darin doch nur einer der Bestimmungsgründe für die jeweils angebotene Arbeits-m e n g e und nicht mehr. Das wirtschaftliche Verhalten des Arbeiters kann mit diesem Instrument nicht erschöpfend erfaßt werden,' da seine Waffe im Preiskampf in der Produktivität seiner Arbeit und nicht in dem Umstand liegt, daß sie ihm unangenehm ist. Ein andrer Weg wäre wieder durch eine Analogie mit der Geldtheorie gegeben, die aber nicht mit der schon angeführten verwechselt werden darf. Wenn es gleich hoffnungslos ist, den Wert der Geldeinheit aus dem Werte des Geldstoffes in andern Verwendungen erklären zu wollen, sobald sich dieser einmal in seiner Geldrolle eingelebt hat, so kann man doch sehr gut den Wert des Geldstoffes in dessen »Warenverwendung« als historischen Ausgangspunkt der Wertbewegung ansehen, welche dann unter dem Einfluß b e i d e r Verwendungen ihre weitern Schicksale erfährt. So könnte man den Wert der Arbeitskraft genetisch ableiten von den Momenten, in denen der Uebergang von der Produktion zu eigenem Bedarf, innerhalb welcher die Arbeitskraft für den Arbeiter (produktiv-indirekten) Eigenwert besaß, zur verkehrswirtschaftlichen erfolgte, innerhalb welcher das nicht mehr der Fall ist. Könnte man sich auf den Standpunkt stellen, daß der Bauer, Handwerker usw. sich unter dem Impulse eines in Form des Lohns winkenden höhern Einkommens in den Lohnarbeiter metamorphosierte, so wäre jeweils ein Element seines in der verlassenen Produktionsorganisation erzielten Einkommens — natürlich unter Berücksichtigung der sonstigen Vor- und Nachteile der betreffenden Methoden der Lebensführung — als ursprüngliche Eigenwertschätzung des Arbeiters für seine Arbeit einzustellen, auch wenn sie im Bewußtsein des Arbeiters nicht vorhanden ist. An sich wäre dieser Weg nicht so absurd wie er aussieht, denn der Umstand, daß die Arbeiterbevölkerung zu einem großen Teil Arbeitsbevölkerung nur deshalb wurde, weil sie vom Land, aus dem Handwerk usw. vertrieben wurde, und nicht weil sie im Beruf des Lohnarbeiters eine bessere Existenzmöglichkeit sah, hindert nicht, daß das letztere sicher bei einem, wenn auch vielleicht kleinen Teil der Arbeiter der Fall war und bei einem, wenn auch ganz kleinen Teil noch heute — beim mitteleuropäischen Häusler oder in der umgekehrten Richtung beim kanadischen Kolonisten usw. — der Fall ist. Und daß das vollständig genügt, mag der Leser aus dem analogen Fall sehen, dem wir bei der Abstinenztheorie des Zinses begegnen: Damit man von einem für die Höhe des Zinses relevanten »Sparopfer« sprechen könne, ist es keineswegs nötig, daß alles Sparen ein Opfer involviere. Es genügt, daß die effektive Nachfrage nach Sparkapital groß genug sei, um zu ihrer Befriedigung a u c h »unlustvolle« oder »Opfer« involvierende Sparakte nötig zu machen. Mutatis mutandis steht es ebenso in unserm Fall.

Aber dennoch ist dieser Weg wenig einladend. Abgesehen von dem ja immer geringen Wert einer genetischen Erklärung und abgesehen davon, daß jene Grundlage der Eigenwertschätzung für den einzelnen Arbeiter meist in nebelhafter unerreichbarer Ferne zurückliegt, würde man so nie in die Bestimmungsgründe des Lohns eindringen können. Zweckmäßiger und realistischer ist es vielmehr, ruhig die Tatsache hinzunehmen, daß der Arbeiter seiner Arbeitskraft keine Eigenwertschätzung entgegenbringt, sondern eben in dem in jeder Verkehrswirtschaft auch sonst häufigen Fall des Mannes ist, der ein Gut besitzt, das er an sich gar nicht schätzt, das aber andre Leute schätzen, und der einfach entschlossen ist, soviel wie möglich auf dem Markt dafür zu fordern. Die Arbeiter werden also ihre Arbeitskraft einfach dem Höchstbietenden verkaufen wollen, dann wenn dessen Nachfrage befriedigt oder in ihrer Intensität gesunken ist dem diesem an Intensität der Nachfrage nächststehenden Kauflustigen und so weiter, »solange der Vorrat reicht« und die in Geld gemessene Intensität der wenigst intensiven, aber zum Absatz des ganzen Vorrats noch heranzuziehenden Nachfrage wird für den Lohn jeder Arbeitsqualität entscheidend sein, wenn es sich um einen Markt des (logischen) Idealtypus handelt, auf dem nur ein Preis für jedes Gut bestehen kann. Natürlich ist wieder zu betonen, daß diese Darstellung nicht so zu verstehen ist, daß eine bestimmte unterscheidbare Gruppe der Arbeiter jeder Kategorie der wenigst intensiven Nachfrage dient: »Marginal Bill«, wie die Studenten in Cambridge den »Grenzarbeiter« getauft haben, ist nur eine darstellerische Fiktion. Tatsächlich haben in jedem Zeitpunkt alle Arbeiter die Stellung des Grenzarbeiters und jeder kann, wenn sein Fortfallen in Frage kommt, in dieser Eigenschaft hervortreten: Denn auch bei den höhern, den »intramarginalen« Nachfrageintensitäten wird die einzelne Arbeitskraft nicht höher geschätzt als es der »marginalen« entspricht — infolge des »Prinzips der Substitution«.

Diese Gleichgewichtslöhne müssen, wie erwähnt, noch einer andern Bedingung genügen: Die durch sie dargebotene Bedürfnisbefriedigung muß die höchste noch durchzumachende Arbeitsunlust aufwiegen. In der Tat ist ja auch bei gegebener Arbeiterzahl das Arbeitsangebot noch dehnbar, welche Unbestimmtheit eben durch diese Bedingung ihre Bestimmung erfährt. Unsere Bedingung muß für jeden Arbeiter realisiert sein. Es liegt nahe, ihre Geltung wiederum auf den »Grenzarbeiter« zu beschränken und die übrigen, besonders die Arbeiter höherer natürlicher Qualifikation, davon zu eximieren. In der Tat hat es auch einen Sinn, die Arbeiter nach dem Maß des von ihnen erlittenen Arbeitsopfers in eine Skala zu reihen und allen einen Wohlfahrtsüberschuß über den Befriedigungszustand des »letzten« zuzubilligen [41]). Aber außerdem muß jeder die Grenze berühren, die durch die Gleichung »Grenzopfer = Lohngrenznutzen«, beides

[41]) Ein Ueberschuß, der eine Analogie zur Ricardianischen Darstellung der Grundrente hat.

in Geld angeschlagen, gegeben ist, wenn für ihn individuell »Gleichgewicht erreicht« sein soll.

Wenn der einzelne Arbeiter mit dem einzelnen Unternehmer kontrahiert, so ist die von dem letztern dargebotene Arbeitsgelegenheit bei freier Konkurrenz natürlich nicht die einzige. Beim Vertragsschluß wird daher der Arbeiter immer auch andre Möglichkeiten bewußt oder unbewußt in Betracht ziehen und zwar ebenso natürlich unter diesen die jeweils besten. Mit den letztern vergleicht er die Bedingungen desjenigen Unternehmers, mit dem er gerade verhandelt und unter sie wird er nicht herabgehen. Da bildet sich also eine Art von Eigenwertschätzung des Arbeiters für seine Arbeit, die durch andre Verwendungsmöglichkeiten seiner Arbeitskraft gegeben ist. Insofern diese andern Verwendungsmöglichkeiten nur aus andern Verkaufsmöglichkeiten der Arbeitsleistungen bestehen, sind die darauf beruhenden Wertschätzungen des Arbeiters aber bloße Konsequenz bestimmter schon bestehender Lohnsätze, so daß man sie zu einer auf den Grund gehenden Lohnerklärung nicht verwenden kann. Es handelt sich um bloße Pseudo- nicht wirkliche Eigenwertschätzungen, die nichts andres sind als eine kurze, für den einzelnen Fall nützliche Zusammenfassung der Situation im Bewußtsein oder doch im Verhalten des Arbeiters.

Da sie nun aber stets vorhanden sind und dem Arbeiter als Kompaß dienen, da die Verhältnisse, auf denen sie beruhen, sich im allgemeinen nur langsam ändern und sich daher dem Arbeiter sehr fest einprägen, zumal ja seine ganze Lebensgestaltung von ihnen geformt wird, so erscheinen sie jeweils als festbestimmte Größen — sie erscheinen jeweils als die orts- und zeitüblichen »Ansprüche« der Arbeiter, an denen diese tunlichst festhalten und mit denen auch die Unternehmer rechnen, denn auch diese leisten nicht bewußterweise alle die geistige Arbeit, die dazu nötig wäre um festzustellen, was jeweils die der Situation entsprechende Grenzbedeutung der Arbeit wäre, sondern sie nehmen ebenfalls — wie überhaupt die meisten Kostensätze — diesen von langer Erfahrung evolvierten, der Grenzbedeutung jeweils ungefähr entsprechenden Lohnsatz hin und ändern nur unter dem Druck neuer Verhältnisse allmählich daran. Obgleich also die Ansprüche der Arbeiter stets Konsequenzen irgendwelcher Lohnsätze sind und daher weder das Wesen noch die Gesetze des Lohnphänomens daraus jemals erklärt werden können, vielmehr der Inhalt und der Erfolg der Ansprüche prinzipiell aus der Lohntheorie heraus begriffen werden muß, so wird es trotzdem verständlich, daß sie infolge ihrer »Trägheit« für den einzelnen Fall und solange sich die Verhältnisse nicht allzusehr ändern, besonders wenn Recht und Sitte oder öffentliche Meinung über sie wachen — in solchen Punkten hat die Theorie eine direkte Einwirkung des Machtmoments stets anerkannt — eine sekundäre kausale Rolle wirklich und in noch höherm Maß scheinbar erlangen. Diese Sachlage ist im sozialen Leben überhaupt häufig. Sprechen wir z. B. von einem »angenehmen Haus«, so können wir damit im eigentlichen Sinn nur

ein liebenswürdiges Verhalten der Familienmitglieder meinen. Aber die einmal zustandegekommene Gewohnheit liebenswürdigen Verhaltens kann in der betreffenden Familie so fest werden, daß sie sich jedes neue Element, das hinzutritt, einordnet, und so gleichsam zu etwas Un- und Ueberpersönlichem wird und schließlich auch zu einer Causa des Verhaltens der einzelnen, während sie doch zugleich nur Konsequenz des Verhaltens aller einzelnen ist. Darauf ist die populäre Anschauung von der kausalen Rolle der Ansprüche der Arbeiter zu beschränken, die neuestens wieder zu einem Hebel der wissenschaftlichen Analyse gemacht worden ist [42]).

In der Verkehrswirtschaft hat also im Grunde wirklich niemand jene — indirekte, wie es dem Produktionsmittelcharakter der Arbeitskraft entspricht — Eigenwertschätzung für die Arbeitskraft, die die Grenznutzentheorie für ihre Lösung des Tausch- und Preis-, also auch Verteilungsproblems zu postulieren scheint. Nicht der Konsument, denn dieser wertet nur das gekaufte Genußgut und denkt nicht weiter;

---

[42]) R. Schüller, Die Ansprüche der Arbeiter, in diesem Archiv Maiheft 1915. Die sekundäre kausale Rolle der »Ansprüche« ist immerhin wichtig genug, um eine besondre Untersuchung nötig zu machen und das Verdienst eine solche angebahnt zu haben, soll nicht verkleinert werden. Aber die Rolle des Moments ist vom Autor erheblich überschätzt worden. Noch störender ist, wie auch in einer andern noch zu besprechenden Arbeit desselben Autors, die Kritik, an die er seine positiven Ausführungen knüpft. Daß z. B. soweit die Ansprüche der Arbeiter entscheidend für den Lohn sind, bei Verschiedenheit dieser Ansprüche diejenigen der »anspruchsvollsten« von den zur Befriedigung der beim betreffenden Lohn effektiven Nachfrage nötigen Arbeiter über den Lohn entscheiden, verkündet er als ein Resultat, das mit den »geltenden wissenschaftlichen Ansichten« nicht übereinstimme (p. 389). Allein welcher Theoretiker hätte je daran zweifeln können? Der Satz hat große Aehnlichkeit mit dem Satz, daß die höchsten Kostensätze innerhalb einer Produktmenge dem Produktpreise gleich sind. Und wenn nichts andres, so hätte diese Aehnlichkeit zeigen müssen, daß die Theorie unmöglich für den von Schüller behandelten Fall andres behaupten kann. Wohl behauptet sie auch, aber unter andern Voraussetzungen, daß die niedrigsten Kostensätze innerhalb einer Produktmenge dem Produktpreis gleich sind und unter eben solchen Voraussetzungen würde sie das gleiche für die verschieden anspruchsvollen Arbeiter Schüllers behaupten. Und welche von den entgegengesetzten Voraussetzungen einem konkreten Fall entsprechen, ist jeweils quaestio facti — die erste Behauptung gilt für den Gleichgewichtszustand, die zweite hebt eine Tendenz der ökonomischen Entwicklung hervor —, aber ein Gegensatz zwischen beiden in dem Sinne, daß entweder der eine oder der andre allgemein wahr sein würde, besteht nicht. Daß insbesondre der Lohn in einer Industrie immer mehr steigen muß, je vorteilhafter fortschreitend die Verwendungsmöglichkeiten werden, denen weitere Arbeitsmengen entzogen werden müssen, wenn die Nachfrage nach Arbeitskräften seitens jener einen Industrie steigt, und daß der zur Heranziehung der jeweils »letzten« ,hier also »teuersten«, weil vorteilhaftesten andern Verwendung entzogenen, Arbeiter nötige Lohnsatz allen Arbeitern in der betrachteten Industrie gezahlt werden muß, ist unmittelbare Konsequenz der Kostenlehre der Grenznutzentheorie. Ueberhaupt muß ausdrücklich betont werden, daß keiner der auf der letzten Seite der Abhandlung Schüllers gesperrt gedruckten Sätze irgendetwas enthält, was der Theorie widerspräche oder einem Theoretiker fremd sein könnte.

nicht der Unternehmer, denn für ihn haben seine Produkte keinen Gebrauchswert, aus dem Eigenwertschätzung jener Art für die Produktionsmittel allein fließen könnte; und nicht der Arbeiter, denn er hat im allgemeinen keine Verwendungsmöglichkeit seiner Arbeit, die eine derartige Eigenwertschätzung — eine indirekte oder abgeleitete Gebrauchswertschätzung — für seine Arbeit begründen könnte. Die Wertschätzungen für die Arbeitskraft, die wir in der Wirklichkeit bei Arbeitern und Unternehmern unmittelbar feststellen können, sind schon die Folge der Tatsache eines Arbeitsertrags in Geld und wesentlich verschieden von jenen, die die Grenznutzentheorie im einfachsten Fall, dem der Produktion für den eigenen Bedarf des wertenden Wirtschaftssubjekts, aus dem spezifischen »Anteil« der einzelnen Produktionsfaktoren am Produktionsresultat ableiten kann: Im Fall des Arbeiters sind die Wertschätzungen für seine Arbeitskraft, mit denen er jedem einzelnen Anstellungsangebot entgegentritt, im allgemeinen nur durch die in andern Anstellungen erreichbaren Lohnsätze gegeben, sodaß es ein Zirkel wäre sie zur Erklärung der Tatsache des Lohns überhaupt verwenden zu wollen, wenngleich sie bei der Erklärung der Lohnhöhe[43]) gewiß eine Rolle spielen. Im Fall des Unternehmers liegt die Sache zwar nicht so; denn der Ertrag, auf dem seine Wertschätzung für die Arbeitskraft beruht, ist da nicht wie im Fall des Arbeiters schon der eben dadurch zu erklärende Preis der Arbeit, sondern der Erlös aus dem Verkauf der Produkte und kann sehr gut dem Preis der Arbeit als selbständiger Bestimmungsgrund gegenübergestellt werden. Aber dennoch ist diese Wertschätzung etwas andres als die aus dem Gebrauchswert des Produkts für den Produzenten abgeleitete Wertschätzung. Um zu zeigen, daß auch sie dem Grenznutzengesetz untersteht und daß und wie ihre fehlende Basis von Gebrauchswert durch die Wertschätzung des Konsumenten für das von ihm konsumierte Produkt suppliert wird, in der der Angelpunkt des wirtschaftlichen Zusammenhangs zwischen »Produktion« und »Verteilung« liegt, ist nun genauer zu untersuchen, in welchem Sinn der Unternehmer den Konsumenten in der Funktion des Wertens der Arbeitsleistung vertritt und wie sich diese »vikarische« Wertschätzung der Arbeitskraft zu der Wertschätzung derselben nach ihrer Bedeutung für den Ertrag des Betriebs verhält.

Im Bewußtsein des Unternehmers ist also nur die letztere vorhanden, und auch diese nur wenn er nicht rein gewohnheitsmäßig nach orts- und brancheüblicher Praxis vorgeht, wobei man allerdings die »unterbewußte Berechnung« ohne weiters ergänzen kann, worin noch keine Fiktion liegt. Er betrachtet die einzelnen Teilmengen der verschiedenen Produktionsmittel unter dem Gesichtspunkt der Variationen[44]), die ihr Fortfallen oder Hinzutreten in der Rentabilität

[43]) Vgl. die Ausführungen v. Böhm-Bawerks über die Werte »beliebig käuflicher Güter« in der Positiven Theorie des Kapitalzinses und die Ausführungen in meiner Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, 1. Kap., über die »Vielheit der Wertfunktionen« von vielfach verwendbaren Gütern.

[44]) Ein dagegen geäußertes Bedenken wird später diskutiert werden.

seines Betriebs zur Folge hätte. Dabei ist zunächst die davon zu erwartende Veränderung des Bruttoerlöses aus dem Verkauf der Produkte entscheidend, nicht etwa die des Nettoerlöses, d. h. des Erlöses nach Abzug aller Kosten: Denn die Größe des zu erwartenden Zuwachses an Bruttoerlös entscheidet darüber, was der Unternehmer an Kosten auslegen kann resp. will. Seine »Wertschätzung« für einen Arbeiter ist ebensowenig durch den mit seiner Hilfe zu realisierenden Reingewinn erschöpft, wie meine Wertschätzung für eine Zigarette durch jenen in Geld ausgedrückten Nutzenbetrag, um den der Genuß der Zigarette den dafür zu zahlenden Preis übersteigt. In beiden Fällen ist es freilich der Nutzgewinn, auf den es abgesehen ist, und in beiden Fällen ist der Rest des erzielten »Nutzens« paralysiert durch das zu bringende Opfer; aber in beiden Fällen — und sie sind in diesem Punkte durchaus analog — ist das Maß der Wertschätzung durch den ganzen Nutzen, den das betreffende Gut einbringt, gegeben, und nur diese Größe erklärt das Verhalten des Wirtschaftssubjekts und namentlich eben dessen Bereitschaft, die betreffenden »Opfer« zu bringen: Im Fall des Unternehmers ist es also der zu erwartende Zuwachs an Bruttoerlös, der die Wertschätzung von Produktionsmitteln begründet, zu dessen Erlangung der Entschluß gefaßt wird Kosten aufzuwenden und der als Maß der Nachfrage nach Produktionsmitteln auf dem Markt hervortritt.

Dieser jeweilige »Zuwachs an Bruttoerlös« aber ist nichts andres als der Geldausdruck für die Konsumentengrenznutzen, welcher, wie erwähnt, ja für alle Konsumenten eines Guts gleich groß sein muß. Und ist er gleich für den Unternehmer nur »Zuwachs an Bruttoerlös«, ein Rechnungsposten, an den sich gar keine Gebrauchswertgefühle knüpfen, so ist es doch darum nicht weniger wahr, daß er dem Bedarfsleben der Konsumenten sein Dasein und sein Gesetz verdankt und in diesem Sinn seinem innern Wesen nach ein in Geld ausgedrückter Gebrauchswert ist, in erster Linie ein direkter Gebrauchswert von Genußgütern, in zweiter Linie ein indirekter Wert von Produktionsmitteln für die Konsumenten, aus dem dann einfach durch Beobachtung der Wirkung von Variationen der Menge der einzelnen Produktionsmittel bei Gleichbleiben der übrigen auf den produktiven Erfolg die Konsumentenwertschätzung für die einzelnen Produktionsmittel gewonnen werden kann. Die beiden Arten von Wertschätzung, die wir dem Unternehmer imputierten, fallen also zusammen. Die eine ist gleichsam das Kleid der andern, die Serien von Ertragswerten und Gebrauchswerten gehen streng parallel und die Variationen der Rentabilität beruhen stets auf Variationen der Gebrauchswertproduktivität, ohne daß sich der Unternehmer über den indirekten Gebrauchswert einer Arbeitsleistung Gedanken zu machen braucht. Der Konsument seinerseits hat zwar keine Schätzung der Arbeitskraft, aber seine Wertschätzungen für Genußgüter tragen die Nachfrage nach Arbeitsleistungen und der volkswirtschaftliche Prozeß geht so vor sich, wie wenn der Konsument Eigenwertschätzung für die Arbeitskraft hätte. Schreiben wir

ihm eine solche zu, so ist das gewiß eine Fiktion — aber eine Fiktion, die auf die Tatsachen paßt.

Aus den Tatsachen, daß die Nachfrage des Unternehmers nach Arbeit nichts andres als eine »vikarische« Eigenwertschätzung der Arbeitskraft ausdrückt und daß die Wertschätzung des Arbeiters für seine Arbeitskraft gleich Null ist, folgt, daß sich der Lohn beim Geldausdruck unseres fiktiven Konsumentengrenznutzens an der Stelle, die dem vorhandenen Arbeitsvorrat entspricht, festsetzen muß [45]). Denn wäre der Lohn niedriger, so könnte zu diesem niedrigern Lohn eine größere Anzahl von Arbeitern vorteilhaft beschäftigt werden als vorhanden ist, so daß die Konkurrenz unter den Unternehmern den Lohn in die Höhe treiben müßte. Wäre er höher, so könnte bei diesem höhern Lohn nicht die ganze vorhandene Zahl von Arbeitern der betreffenden Kategorie Beschäftigung finden, ohne daß Verluste entstünden, so daß es beschäftigungslose Arbeiter geben und deren Konkurrenz den Lohn drücken müßte. Da das nun natürlich für alle Produktionsmittel gilt, so kommen wir zu dem Satze, der mit Unrecht oft und neuerdings wieder von Tugan-Baranowsky als ein unerträgliches Paradoxon betrachtet wird, daß im Gleichgewichtszustand der Unternehmer weder Gewinn macht noch Verlust erleidet: Obgleich nämlich nur für die Grenzmenge eines jeden Produktionsfaktors Preis und Erlös zusammenfallen und an jedem ein »intramarginaler« Ueberschuß realisiert wird, so wird doch das, was bei der Betrachtung jedes einzelnen Produktionsfaktors als solcher Ueberschuß erscheint, jeweils von den übrigen in Anspruch genommen; der Ueberschuß, der an der Arbeit realisiert wird, ist der Fonds zur Bezahlung von Zins und Grundrente, das, was als Ueberschuß erscheint, wenn man den Boden als die Variable betrachtet und fortschreitend weitere Bodenmengen auf Arbeit und Kapital »anwendet«, ist der Fonds für Lohn und Zins usw. und es läßt sich zeigen, daß im Gleichgewichtszustand so das ganze »Produkt« nach dem Gesetze der Grenzproduktivität in Teile zerfällt werden kann, welche es erschöpfen, so daß kein

[45]) Das gilt nur für den zunächst behandelten Fall freier Konkurrenz. Der Fall des Monopoles — der natürlich genau so unter das Grundprinzip der Grenzproduktivitätstheorie fällt, wie der freier Konkurrenz — wird später berührt werden. Die Bildung des Lohnsatzes ist natürlich ein preistheoretisches Problem, dessen Lösung von jenen Autoren, die wie Wieser oder Clark nur die großen Züge der wirtschaftlichen Zusammenhänge schildern wollen, vorausgesetzt und nichts weiter diskutiert wird. Es ist aber vielleicht nicht überflüßig zu betonen, daß der Umstand, daß im Fall der Lohnbildung die »Verkäufer« für ihr Gut die Eigenwertschätzung gleich Null haben, nicht etwa eine Schwierigkeit begründet, sondern bei freier Konkurrenz einfach zum oben ausgesprochenen Resultat führt. Man könnte glauben, daß der Käufergrenznutzen in diesem Fall nur eine Obergrenze bilde und dieser Glaube wird durch die Darstellung der Elemente des Vorgangs bei manchen Grenznutzentheoretikern bestärkt, so namentlich durch das Beispiel Böhm-Bawerks vom Pferdemarkt. Dem ist jedoch nicht so. Vielmehr ist der Preis auch dann, wenn alle Käufer oder alle Verkäufer das Gut gleich hoch und die letztern eventuell mit Null einschätzen, das Problem eindeutig bestimmt, so daß es weiterer Bestimmungsgründe des Preises nicht bedarf.

»Residuum« mehr übrig bleibt (Wicksteed). Nebenbei gesagt sehen wir hier, wie der »Grenzproduktivitätsgedanke« den »Residualgedanken«[46], der in der Verteilungslehre so populär ist, ergänzt, wie er diesem formal zwar stets richtigen, aber ganz leeren Gedanken erst seinen Inhalt gibt.

Mit Unrecht, so sagte ich, ist der eben gewonnene Satz, der für das Lohnproblem also darauf hinausläuft zu sagen, daß der Unternehmer bei ideal vollkommener Konkurrenz[47]) und im Gleichgewichtszustand keinen Gewinn an seinen Arbeitern mache, als Paradoxon empfunden worden. Wir denken eben stets an die Tatsache, daß der Unternehmer in Wirklichkeit einen erheblichen Teil des Erlöses für sich zu behalten vermag. Aber wenn man erwägt, daß die moderne Theorie die Rolle des Kapitalisten, des Grundherrn und des Arbeiters streng von der Rolle des Unternehmers trennt, sodaß unser Unternehmer, auch wenn er keinen Unternehmergewinn macht, noch immer Zins für etwa ihm selbst gehörendes Kapital, Grundrente für ihm gehörende Grundstücke und Unternehmerlohn für von ihm geleistete Arbeit, sowie eine Risikoprämie erhält[48]), so verliert unser Satz alles Bedenkliche. Ferner bezieht er sich ja auf einen idealtypischen Zustand des Gleichgewichts und der freien Konkurrenz: Die nächste Annäherung an den erstern, die uns die Wirklichkeit überhaupt bietet, sind jene »ruhigen Zeiten«, die meist auf eine Depressionsperiode folgen und zum neuen Aufschwung hinüberleiten. Da der Unternehmer in solchen Zeiten überhaupt keine besondre, über die Erledigung der Routinearbeit eines in eingelebtem Gang befindlichen Betriebs hinausgehende Funktion hat, so ist es sehr verständlich, daß er keine die Summe der erwähnten Posten übersteigenden Einnahmen erzielt, und das stimmt auch ganz mit der praktischen Erfahrung.

---

[46]) Vgl. darüber meine Abhandlungen: Das Rentenprinzip in der Verteilungslehre, Schmollers Jahrb. 1907, ferner Thompson: The theory of Wages 1898. Es ist vielleicht nicht überflüssig zu erwähnen, daß im Residualgedanken nur einer von den vielen Inhalten des Begriffs »Rente« liegt. Eine andre Bedeutung desselben ist »arbeitsloser Ertrag«, eine dritte »Ertrag aus naturgegebenen Produktionsmitteln«, eine vierte »Differenzialgewinn«, eine fünfte »Ueberschuß, dem keine Kosten gegenüberstehen«, eine sechste »Ertrag aus produktiven Aufwendungen, deren Angebot nur langsam oder gar nicht variiert werden kann«. Keine dieser Bedeutungen deckt sich mit irgendeiner der übrigen ganz, obgleich zwischen ihnen zahlreiche Beziehungen bestehen.

[47]) Obgleich ich darauf noch zurückkomme, sei auch hier betont, warum die Tatsache daß eine solche »ideale« Konkurrenz nie besteht, keine Einwendung bilden würde: Erstens weil es Annäherungen an und Tendenzen nach diesem Zustand gibt, die man nur auf Grund einer Theorie der freien Konkurrenz verstehen kann. Zweitens, weil, auch wo das nicht vorliegt, es zur Diagnose der Dinge nötig ist zu wissen, wie sie bei freier Konkurrenz sein müßten.

[48]) Daß diese Scheidungen nicht etwa »Spielerei« sind, zeigt z. B. die schon erwähnte Tatsache, daß ihre Vernachlässigung einen Autor wie Tugan-Baranowsky zu einem zweifellosen Mißgriff in der Behandlung der Bauern- und Handwerkereinkommen führte, der seinerseits wieder seine ganze Auffassung des Verteilungsprozesses beeinflußte — denn s e i n e Ausbeutungstheorie wäre unmöglich, wenn er den Fall des Bauern korrekt analysiert hätte.

Eine besondre, ihm als Unternehmer zum Unterschied vom bloßen Betriebsleiter eigene Funktion, Gelegenheiten zu jenen Veränderungen und Neuschöpfungen im Betrieb und überhaupt zu »Spekulationen«, bieten vor allem die Aufschwungsperioden und überhaupt die Zeiten gestörten Gleichgewichts — und sie sind ja auch die wichtigsten Quellen jener Gewinne, die jene Posten so auffällig übersteigen [49]). Die andre Art von Quellen sind ferner Monopole oder überhaupt alle die Abweichungen vom (logischen) Idealbild der freien Konkurrenz, die uns die Wirklichkeit überall zeigt. Unser Satz leugnet ihre Existenz nicht, er hilft uns nur, sie zu besserem Verständnis der Wirklichkeit von den dem Konkurrenzmechanismus notwendig inhaerenten Phänomenen zu unterscheiden — was billig als ein Dienst der Analyse anerkannt werden sollte statt zu Einwendungen Anlaß zu geben.

Aber unser Satz ist auch nicht etwa in sich absurd — weil er etwa dem Unternehmer eine Tendenz zuschreibe, seinen eigenen Gewinn zu vernichten, wie oft und gleichfalls auch von Tugan-Baranowsky behauptet wurde. Daß das Gewinnstreben des Unternehmers den Gewinn — bei freier Konkurrenz — vernichte, daß der stimulus des Gewinnmaximums selbstmörderisch für eben den Gewinn ist, der zu einem Maximum gemacht werden soll, resp. ihn schließlich dem Unternehmer entwindet, ist gewiß nicht nur ein fundamentales, sondern auch zunächst befremdendes Resultat. Aber es sagt ja nur, daß der Unternehmer die Produktionsmittel unter dem Gesichtspunkt höchster Rentabilität verwendet, daß er sie unter diesem Gesichtspunkt mit bestimmten Wertgrößen in Geld anschlägt und daß die Konkurrenz ihn eben unter der Triebkraft des Strebens nach vollständiger Ausnützung der Gewinnmöglichkeit zwingt, Beträge bis zur vollen Höhe jener Wertgrößen in Geld dafür anzulegen, wobei natürlich seine eigene Arbeit usw. mit anzuschlagen ist. Weil nun jedes Ertragselement von der Mitwirkung irgendwelcher Produktionsmittel abhängig ist, so strömt der ganze Ertrag auf diese zurück und muß den Besitzern — darunter ist ja auch der Unternehmer selbst — ausgezahlt werden, wenn keine Monopolstellung das verhindert. Daran ist nichts, was nicht die Beobachtung des wirtschaftlichen Alltags rechtfertigen würde. Der tiefere »Sinn« des Vorgangs ist, daß ebenso wie der Wert, den wir den Gütern beilegen, nur Reflex unserer Armut ist und umsomehr sinkt, je reicher unser Milieu ist, so auch jeder die Summe der Produktionsmittelpreise im weitesten Sinne übersteigende »Reinertrag« Folge und Symptom eines Defekts im Produktionsprozesse ist, der volle Ausnützung vorhandener Möglichkeiten verhindert — wobei aber diese Folge eines Defekts gleichzeitig einen Anreiz zu seiner Beseitigung bildet: Es lockt da ein Gewinn, er wird realisiert und dementsprechend werden nun die dazu nötigen Produktionsmittel höher geschätzt und — bei freier Konkurrenz — bezahlt werden, sodaß ihr neuer Wert und Preis ihn ab-

[49]) Und welche — ein Gegensatz zum »Kapitalgewinn« — keine erhebliche Ausgleichstendenz zeigen.

sorbiert, wenn ihn nicht eine Preissenkung der Produkte vorher wegschwemmt.

Das alles ist außerordentlich einfach und nur jene »passive Resistenz«, der auch die praktisch nötigsten und technisch primitivsten Abstraktionen begegnen, kann hier noch Schwierigkeiten erheben. Aber trotzdem muß ich noch einen Augenblick dabei verweilen auf die Gefahr hin, dem Leser mit Selbstverständlichkeiten lästig zu fallen. Immer wieder hört man — und nicht bloß von Anfängern — die Frage: Wie kann denn ein Unternehmer so töricht sein solange zu produzieren, bis sein Gewinn eliminiert ist, wie kann er die Gewinnmöglichkeit verfolgen, bis sie in nichts zerrinnt oder noch vorhandene Gewinnmöglichkeiten auch dann ausnützen wollen, wenn das seinen Gesamtgewinn verringern würde? Und das hält man mitunter für eine reductio ad absurdum des theoretischen Gebildes vom gewinnlosen Unternehmen und, weil offenbar nur der Gesamtgewinn für den Unternehmer von Interesse sei und er sich deshalb so einrichten werde, daß dieser ein Maximum wird, auch für eine reductio ad absurdum der Grenzmethode. Allein der Unternehmer ist natürlich nicht so töricht. Er will jenes Resultat nicht. Das Handeln aller Unternehmer führt es ohne und gegen den Willen des Einzelnen herbei. Durch ausdrückliche oder stillschweigende Uebereinkunft kann es ausgeschlossen werden. Es können die Unternehmer ein Kartell abschließen oder auch ohne solches stillschweigend vermeiden, »den Preis zu verderben« oder »einander Arbeiter abspenstig zu machen«. Aber das gehört in die Monopoltheorie und findet dort erschöpfende Behandlung. Davon reden wir jetzt nicht, sondern wir wollen uns über das innere Wesen der Konkurrenzwirtschaft klar werden. In dieser wird der einzelne Unternehmer auch nie seine Produktion über den Punkt ausdehnen wollen, über den hinaus das ein Sinken des Gesamtgewinns zur Folge hat. Aber wenn er es nicht tut, so werden es andre tun, so daß es nichts ausmacht, wenn auch er mittut. Jeder Einzelne ist ja bei freier Konkurrenz ein »Tropfen im Meer«, und es erhöht weder seine gesteigerte Nachfrage nach Arbeit den Lohn, noch drückt sein gesteigertes Angebot an Produkten deren Preis. Jeder Einzelne kann daher ruhig seine Produktion ausdehnen, ohne seinen Gesamtgewinn zu verringern, ja er vergrößert ihn dadurch sogar, so daß er individuell unwirtschaftlich handeln würde, wenn er es nicht täte. Weil aber jeder dieser Einzelne sein will, und alle dieselben Schritte unternehmen, so tritt durch deren Massenwirkung eben jener Erfolg ein, den keiner von ihnen will, den aber auch kein Einzelner verhindern kann, indem er sich zurückhält. Ist dann zwar der Lohn gestiegen und der Produktpreis gefallen, aber immer noch ein Ueberschuß vorhanden, so haben wir wieder die gleiche Situation: Jedem ist zwar soeben der Gesamtgewinn verringert worden, aber jedem winkt nun wieder weiterer Gewinn und indem alle darnach greifen, sinkt der schon verringerte Gesamtgewinn noch weiter, bis schließlich gar kein Ueberschuß vorhanden ist.

Eventuell werden auch neue Unternehmungen gegründet werden.

die solange ihre Einnahmen die Summe jener Posten decken, durchaus lebensfähig sind — und vorteilhaft für alle Wirtschaftssubjekte, die keinen Ueberschußgewinn vor Verringerung zu bewahren haben. Wer soll diese neuen Betriebe gründen? Nun, erstens werden alle Besitzer von Produktionsmitteln, die wenn ein solcher Ueberschußgewinn besteht, weniger erhalten als der produktiven Bedeutung ihrer Produktionsmittel entspricht, bereit sein, diese Produktionsmittel Leuten, die Unternehmer werden wollen, zu überlassen, da deren Auftreten den Preis der betreffenden Produktionsmittel (natürlich schließlich allgemein) erhöht. Gegenwärtig geschieht das bekanntlich durch Vermittlung des Bankkredits. Sodann aber gibt es stets Kapitalisten, die in solchem Fall Unternehmer werden — in geringerem Maße würde es auch Grundherrn geben, die in einer solchen Situation zur Eigenbewirtschaftung übergehen würden. Die nötigen Produktionsmittel würden so den alten Betrieben entzogen, wobei deren Ueberschußgewinn verschwände [50]), außerdem wird ja stets Kapital — um von den übrigen Produktionsmitteln, deren Menge sich nicht rein wirtschaftlich erklärt und die wir daher momentan als konstant d. h. jeweils »gegeben« annehmen, abzusehen — neu gebildet und angeboten. Dieser Prozeß kann erst aufhören, wenn der Typus des gewinnlosen Unternehmers realisiert wäre und es würde dahin kommen, wenn erstens völlig freie Konkurrenz bestünde und zweitens nicht stets neue Situationen geschaffen würden, in denen, ehe sie ausbalanciert sind, auch immer neue Gewinne möglich werden.

Es ist sehr wichtig, diese ja ganz einfachen Zusammenhänge vollkommen zu beherrschen. Dann wird es u. a. auch klar, daß eine solche Ausdehnung der Produktion für sich allein gar nie zu einer Krise führen kann, wie das mitunter behauptet wird [51]). Denn sie vollzieht sich zu sinkenden Preisen, bei denen einerseits das größere Produkt abgesetzt werden kann und bei denen andrerseits die einzelnen Betriebe nicht unrentabel und lebensunfähig werden, auch die alten nicht, da diese in ihrem bisherigen Ueberschußgewinn einen »Puffer« besitzen, der diesen Stoß von ihrem Lebensmark abhält — und um mehr als diesen Ueberschußgewinn kann ja ihr Reinertrag infolge dieses Prozesses — zum Unterschied von dem ganz andern Prozesse der Verdrängung veralteter Betriebe durch jeweils mit modernern Methoden arbeitende — nie sinken. Dann wird weiter klar, daß niemals, wie gleichfalls oft behauptet wird, Kapitalmangel die

[50]) Dieser Prozeß ist natürlich sehr kompliziert. Das Moment einmal gemachter, nicht schnell zu verändernder Investitionen, das Moment des Steigens und des Sinkens der Einheitskosten des Produkts bei Ausdehnung der Produktion in den verschiedenen Betrieben u. a. beeinflussen ihn und erschweren die Beurteilung einer konkreten Situation. Es ist wohl der Mühe wert, alles das auszuarbeiten und mit den nötigen Daten aus der Praxis zu versetzen. Von hier aus beginnen manche Wege, die die Theorie zu Ende zu gehen haben wird, und hier kann sie von den Tatsachensammlungen der »Privatwirtschaftslehre« wertvolle Hilfe empfangen.

[51]) So vom Standpunkt des Marxschen Systems aus.

Ausdehnung der Produktion bis zur Produktivitätsgrenze verhindern kann [52]). Wohl mag den einzelnen Unternehmer Kapitalmangel an der Ausdehnung seines Betriebs hindern, obgleich das heute immer nur Folge ganz besonderer Umstände sein kann und der normale, alerte, gut eingeführte Geschäftsmann in dieser Beziehung in der Regel sehr wenig Schwierigkeiten findet. Aber die Industrie als Ganze kann im Prinzip immer den Punkt erreichen, an dem im Gleichgewicht der Unternehmergewinn im engsten Sinn verschwindet, auch dann, wenn die Kapitalmenge konstant bliebe [53]), was sie im allgemeinen außerdem nicht tut.

Ganz klar ist die Sache, wenn wir das normalerweise stetige Einströmen neugebildeten Kapitals in Betracht ziehen. Zunächst ist dieser Prozeß der wichtigste von den Vorgängen, die die Tendenz zur Ertragsausgleichung nicht nur für das Kapital, sondern auch für die Arbeit jeder Qualität durchsetzt, jene Tendenz, die nie ihr Ziel erreicht, durch tausend Umstände paralysiert wird, aber doch einen wesentlichen Teil des Lebens der Volkswirtschaft bloßlegt [54]). Wie immer man über das Wesen des Kapitals, die Art seines Entstehens und die Wege jenes Prozesses des Nähern denken mag — und man kann darüber sehr verschiedener Ansicht sein — immer meint man etwas sehr Reales, wenn man sagt, daß das stetig in den Kreislauf einströmende neue Kapital der unter Berücksichtigung der Risikodifferenzen jeweils lohnendsten Verwendung zustrebe, dadurch deren Rentabilität drücke und dem Niveau der übrigen annähere. Dieser Prozeß in der erweiterten Bedeutung, in der er auch schon Amortisationssummen umfaßt, ist ferner der Weg, auf welchem, wie man es ausdrückt, Kapital aus einer Verwendung »herausgezogen« werden kann, um in eine andre zu »wandern«, was sonst nur mit großen Verlusten möglich ist. Er ist analog der Bewegung der Arbeiter von einer Industrie in die andre, die, wenigstens soweit

---

[52]) Diese Behauptung spielt u. a. eine Rolle in R. Schüllers gleich zu erwähnender Abhandlung.

[53]) Wenn aber zum Verschwinden des Ueberschußgewinns des Unternehmers eine Ausdehnung der Produktion nötig wäre, für die die Produktionsmittel einfach nicht vorhanden sind? Ich formuliere der Vorsicht halber diese Frage, obgleich sie durch die obigen Ausführungen schon beantwortet ist. Die Antwort lautet: Dann bleibt es beim Ausdehnungs versuch, der die Preise der Produktionsmittel ganz ebenso in die Höhe treibt, wie wirkliche Ausdehnung. Wenn aber wohl der nötige Boden und die nötige Arbeit, aber nicht das nötige Kapital vorhanden ist? Wenn eine solche Situation wirklich — und nicht etwa nur als Folge eines z. B. durch eine Panik begründeten Zurückhaltens der Kapitalisten — vorliegt, so kann das nur daher kommen, daß die produktive Organisation der Gesellschaft dem vorhandenen Vorrat an Produktionsmitteln aus irgendeinem Grunde nicht angepaßt, die Volkswirtschaft also nicht im Gleichgewicht ist und die Preise der Produktionsmittel nicht den Grenzproduktivitäten derselben entsprechen. Es wird dann eine Tendenz zum Steigen oder Sinken dieser Preise bestehen und bei den neuen Preisen wird jene Situation verschwinden.

[54]) Die Einzelheiten des Vorgangs sind natürlich wieder sehr kompliziert und für jede Branche und Unternehmung von der intramarginalen Struktur der Nachfrage nach Kapital abhängig.

qualifizierte Arbeit in Betracht kommt, sich zum Teil auch nur durch die Berufswahl der jeweils neuen Generationen vollzieht. Beide Prozesse vollziehen sich langsam und oft nur unmerklich, auch einem sehr großen Reibungswiderstand gegenüber. Daher die sehr großen Abweichungen, die es da vom »ökonomischen Gesetz« in der Wirklichkeit gibt und die Notwendigkeit einer besondern Theorie für die »Zwischenzeit«, in deren Mittelpunkt der Begriff der »Quasirente« steht [55]).

Dieser Prozeß ist es weiters, was die Konkurrenz um die Unternehmerrolle, die in »ruhigen Zeiten« den Unternehmergewinn im engsten Sinn abscheuert, in der Praxis vor allem erleichtert und Lohn und Grundrente vornehmlich auf die entsprechende Höhe heben hilft. Seine Wirkung in dieser Beziehung ist nicht ganz leicht zu überblicken. Zunächst hat er ein Sinken des Zinsfußes zur Folge. Auch das ist bestritten worden und zwar von nicht geringerer Autorität als den Ricardianern. Wests (Application of capital to land ed. Hollander p. 21) Argument dagegen illustriert besser als alle allgemeinen Gründe die fundamentale Bedeutung der Unterscheidung zwischen Unternehmern und Kapitalisten. Nur weil er beide zusammenwarf, bot sich ihm für den Satz Smiths (Wealth, I. Buch, Kap. VIII.), daß die Zunahme des Kapitals die Löhne zu erhöhen, aber infolge der Konkurrenz der Kapitalisten den Zinsfuß zu vermindern tendiere, nur die Interpretation dar, daß da mehr produziert werde und daher der Produktpreis sinke — denn nur so könne der Profit (abgesehen von der Wirkung des gestiegenen Lohns) sinken. Darauf antwortete West nun freilich mit Recht, daß dieser Grund zum Sinken der Preise allgemein für alle Waren (sc. allerdings: gleicher »organischer Zusammensetzung«) vorliege und mithin höchstens auf den Ausdruck der Tauschverhältnisse in Geld, nicht aber auf den »realen« Inhalt derselben, also auch nicht auf den »Realzins«, wirken könne. Macht man aber jene Unterscheidung, so erkennt man, daß der Zins auch sinken kann ohne daß der Anteil des Unternehmers sinkt, und daß sein Sinken auch andre Gründe haben kann, als bloß ein Sinken des »Tauschwerts« der Produkte. Und dann ist es nicht schwer einzusehen, daß eine Vermehrung des Kapitals ceteris paribus die Wirkung haben muß, die ihr der Praktiker ja auch immer zugeschrieben hat.

Soweit ein Sinken des Zinses eintritt, ist das schlechthin ein Vorteil für den Unternehmer, der seinen Ueberschußgewinn nur erhöhen könnte. Erfolgt es in einigermaßen starkem Maße, so würden

[55]) Bekanntlich verdanken wir dieses überaus brauchbare Instrument Marshall. Ich benütze den Anlaß, um auch hier schon zu betonen, wie fundamental es ist, sich bei der Diskussion wirtschaftlicher Fragen immer darüber klar zu sein, daß die Erscheinungen und Probleme, mit denen wir es zu tun bekommen, zum Teil ganz verschieden aussehen, je nachdem man kurze Perioden und unmittelbare Wirkungen oder lange Perioden und jene Wirkungen betrachtet, welche erst dann eintreten, wenn sich die Volkswirtschaft einer neuen Situation ganz angepaßt hat. Das Vermischen beider Gesichtspunkte ist eine der fruchtbarsten Quellen von Mißverständnissen.

sich alle Rentabilitätsberechnungen und alle Produktionskombinationen verändern, allerdings in den einzelnen Branchen in sehr verschiedener Weise — es handelt sich hier um sehr komplizierte Zusammenhänge, auf die wir nicht eingehen wollen. Der hier betrachtete Prozeß erfolgt aber allmählich und beeinflußt von einem auf das andre Jahr den Zinsfuß auch dann nicht merklich, wenn der Kapitalzuwachs nicht unbedeutend ist, denn die Nachfrage nach Kapital ist sehr elastisch. Während also der dem Unternehmer aus dem Sinken des Zinsfußes erwachsende Vorteil von einem Jahr auf das andre so gering ist, daß er ruhig vernachlässigt werden kann, wächst die auf dem Kapitalzufluß beruhende Konkurrenzmöglichkeit um die Unternehmerrolle erheblich, umsomehr als es sich eben um das Hinzutreten von Kapital in der Gegend der Produktivitätsgrenze handelt, wo schon verhältnismäßig kleine Mengen entscheidend sein können.

Damit wäre dieser Teil unsres Arguments erledigt und sowohl der Sinn wie die Berechtigung des entrepreneur faisant ni bénéfice ni perte dargetan — mag auch in der Wirklichkeit sehr häufig ein monopolistisches oder quasimonopolistisches Verhältnis ihm einen Gewinn zuführen, der aber dann theoretisch vollkommen aufgeklärt ist — und daher auch unser Satz, daß der Lohn gewissen Konsumentengrenznutzen sein Dasein und Gesetz verdanke. Aber es ergibt sich von hier aus ein interessantes ‚side-light' auf den rätselhaftesten aller Einkommenszweige, nämlich auf den Zins, auf das im Vorbeigehen hingewiesen sei. Warum verschwindet nicht auch er, ganz so wie der Unternehmergewinn im engsten Sinn des Worts? Mir ist die Behandlung dieser Frage durch den Umstand erschwert, daß ich persönlich in der Tat der Ansicht bin, daß er in einem stationären Gleichgewichtszustand der Volkswirtschaft verschwinden müßte und nur stets sich erneuernder »Entwicklung« sein Dasein verdankt. Wer jedoch nicht dieser Ansicht ist und ihn für ein dem wirtschaftlichen Kreislauf notwendig — wenngleich vielleicht nur in der kapitalistischen Organisationsform — inhärentes Phänomen hält, der muß in ihm die Bezahlung für irgendetwas sehen, das ein Kostenelement ist oder doch als solches konstruiert werden kann, etwas, was zur Produktion nötig, ein »produktiver Dienst« irgendwelcher (natürlich nicht notwendig persönlicher) Art ist. Keinesfalls ist der Zins der »Profit« des Laien, der etwa ein Deszendent der »bürgerlichen Nahrung« des Mittelalters ist, keinesfalls ein erst im »Verteilungsprozesse« entstehender Zwischengewinn, etwa ein »Preisaufschlag« oder eine Uebervorteilung der Lieferanten irgendwelcher Produktionsmittel, keinesfalls irgendeine Beute wirtschaftlicher »Macht«. Denn alle solchen Dinge sind entweder ab initio unmöglich oder sie können sich den geschilderten Vorgängen gegenüber nicht halten. Wäre der Zins etwas derartiges, so müßte er verschwinden, resp. eine viel stärkere Tendenz zum Verschwinden zeigen, als man allenfalls im »historischen« Sinken des Zinsfußes finden könnte. Das trifft selbst die Ausbeutungstheorie von Marx [56]) und noch mehr die von Tugan-

[56]) Man kann nicht etwa einwenden, daß der Preis der »Ware Arbeit« ja

Baranowsky. Ein Monopolgewinn könnte er wohl sein, wenn auch nur ein Monopolgewinn der Kapitalisten und nicht der Unternehmer, aber wer das behauptet, hätte den Beweis dafür anzutreten, daß ein Kapitalistenkartell besteht und immer bestanden hat [57]).

IV.

Frägt man also nach dem ökonomischen Wesen des Lohns und den allgemeinsten Wahrheiten über seine Bestimmungsgründe in der Konkurrenzwirtschaft, so kann die Grenznutzentheorie sehr wohl antworten: Lohn wird gezahlt, weil und in dem Maße als der Unternehmer und in letzter Linie der Konsument den einzelnen Arbeiter »braucht«. Dieser Ausdruck ist nunmehr durchaus eindeutig und haltbar, wenn man ihn nur in dem Sinn nehmen will, in dem er gemeint ist. Er sagt nicht nur, was ja ohne weiters klar ist, daß der Grund der Lohnzahlung in der produktiven Bedeutung der Arbeit liegt, sondern auch, daß die Höhe der Lohnzahlung bei freier Konkurrenz der jeweiligen produktiven Bedeutung der Arbeit entspricht, und dasselbe gilt auch für die dem Arbeitslohn koordinierten Einkommenszweige. Er sagt, daß bei freier Konkurrenz der Lohn bestimmt wird von dem von jeweils einer Einheit von Arbeit abhängigen Geldertrage der Betriebe, welcher nicht nur die Wertschätzung des Unternehmers mißt und daher die Obergrenze des Lohns bildet, sondern auch wirklich durch das Spiel der Kräfte auf dem Markte dem Arbeiter zuzufallen tendiert. Diesem Geldertrag — Grenzertrag — entspricht ein Grenzprodukt. Dieses Grenzprodukt kann sowohl in Produkten wie in Werten von Produkten ausgedrückt werden und diese Werte sind nichts andres als reale, durch Vermittlung des Unternehmers aus den Werten der Genußgüter herausgelöste und in Geld ausgedrückte Konsumentengrenznutzen für die Arbeit, deren Intensität mit Grenzproduktivität bezeichnet wird.

Das Grenzprodukt, der produktive Beitrag, die Grenzproduktivität oder endlich die »Grenzeffizienz« der Arbeit entscheidet bei freier Konkurrenz über den Lohn, und im Verhältnis dieser Größe zu den analogen Größen der übrigen Produktionsfaktoren nimmt die Arbeiterschaft in einem Gleichgewichtszustand am Sozialprodukt teil. Diese Ausdrücke wollen alle nicht in einer beliebigen von den vielen Bedeutungen genommen werden, die sie haben können, sondern nur in einer bestimmten. In andern Bedeutungen ist es gewiß richtig,

nicht, was er nach unserer Auffassung tun müßte, über das durch den Arbeitswert der Arbeitskraft gegebene Maß steigen könne. Denn das Marxsche Wertgesetz versagt jedenfalls bei der »Ware Arbeit«: Es setzt voraus, daß die Waren, auf die es angewendet wird, rationell produziert werden. Menschen werden aber nicht nach wirtschaftlich-rationellen Gesichtspunkten produziert.

[57]) Wohl ist mitunter behauptet worden, so von O. Conrad, Lohn und Rente 1910, daß eine Monopolstellung des Kapitalisten darin liege, daß das Kapital in beschränkter Menge vorhanden sei. Aber diese Auffassung, die den Unterschied zwischen »wirtschaftlichem Gut« und »monopolisiertem Gut« verwischt, wäre auch auf den Produktionsfaktor Arbeit anwendbar.

daß es ein unterscheidbares Produkt eines Produktionsfaktors nicht gibt oder daß das ganze Sozialprodukt Produkt der Arbeit ist usw. Unter anderm wird es mitunter als befremdend empfunden, daß nach dieser Theorie das Grenzprodukt, also die produktive Leistung des Arbeiters, variiert, wenn die andern Produktionsfaktoren variieren. Wie steht es um die unterscheidbare Leistung der Arbeit als Grundlage des Lohns, wenn zugegeben werden muß, daß sich der Lohn ändern kann, obgleich die Arbeiter nach wie vor dasselbe leisten? Das muß freilich zugegeben werden, aber das ist trotzdem keine Einwendung. Hier wird das Wort »Leistung« in zwei verschiedenen Bedeutungen gebraucht. Bei der einen liegt die dem Sprachgebrauch und dem sozialen Denken des Alltags nächstliegende Bedeutung vor: Leistung als ein Verhalten des leistenden Subjekts, denn nur dieses kann »nach wie vor« dasselbe sein. Und diese Bedeutung, an die sich auch die sozialen Gefühle knüpfen, die uns das Reden von einem unterscheidbaren »Beitrag« des Arbeiters erschweren, schiebt sich der andern, technischen, unter. In dieser letztren heißt Leistung nichts andres als relative produktive Nützlichkeit, liegt der Ton auf dem abhängigen produktiven Erfolg. Daß dieser und Leistung in diesem Sinn variieren muß, wenn die kooperierenden Gütermengen variieren, ist selbstverständlich, denn ganz allgemein ändert sich der Wert der Güter und das, was wir mit ihnen anfangen können, je nach dem Vorrat anderer Güter, den wir besitzen und nie ist Gesamt- und Grenznutzen eines Guts Funktion der Menge nur dieses Guts sondern stets Funktion der Menge aller Güter, die wir besitzen.

Die Grenzproduktivität der Arbeit ist eines der wichtigsten Elemente des Völkerschicksals und einer der wichtigsten Indices der sozialen Vorgänge. Wenn man sich nur darüber klar bleibt, daß sie nicht etwa von einem sozialen Zentralorgan »empfunden« wird, sondern überhaupt nicht anders existiert als implicite in der Wertschätzung der Konsumenten für die Genußgüter und explicite, aber in fremdem Kleid, in der in Geld gemessenen Intensität der Wertschätzung des Unternehmers für die Arbeitseinheiten, so ist es kein großes Unglück, wenn man sie als »sozialen Grenznutzen der Arbeit« bezeichnet [58]). Nur darf man damit weder apologetische Tendenzen verbinden, etwa im Zusammenhang mit dem Gedanken, der Arbeiter erhalte was er für die Gesellschaft wert sei [59]), noch ohne weiters den Lohn als Maß eines sozialen indirekten Gebrauchswerts der Arbeit bezeichnen, oder man darf dabei wenigstens nicht vergessen, daß diese Größe durchaus von den vorauszusetzenden Eigentumsverhältnissen an

[58]) Ich selbst habe mich dagegen ausgesprochen in: The Concept of Social Value, Quarterly Journal of Econ. 1909, aber es kann trotzdem zugegeben werden, daß dieser Konsumentengrenznutzen unter allen Kandidaten das meiste Recht auf den Titel »sozial« und auf eine Verbindung mit dem Begriff »volkswirtschaftliche Produktivität« hat, wenn diesem ein präziser Sinn zukommen soll. Wirklich sind die Konsumenten das Forum, von dem in der Verkehrswirtschaft noch am ehesten gesagt werden kann, daß es Organ der Sozialinteressen sei.

[59]) Wie das besonders durch Clark und Carver geschah.

den Produktionsmitteln, besonders an Grund und Boden, abhängt und keineswegs in jeder sozialen Organisation dieselbe wäre.

Alle solchen Ausdrucksweisen führen leicht zu Mißverständnissen seitens des Lesers und gelegentlich auch zu Verirrungen des Autors. Besonders dann, wenn der letztre versucht, die Preistheorie zu überspringen und vor uns das Bild einer ihre Produktionsmittel verwendenden und das Resultat verteilenden Gesellschaft zu entrollen. Aber immerhin ist eine solche Darstellungsweise geeignet uns den sozialen Sinn des Lebensprozesses auch der Konkurrenzwirtschaft und manche wesentliche Analogien, den dieser mit dem Lebensprozeß einer kollektivistischen hat, vor Augen zu führen. Auch für die Konkurrenzwirtschaft kommt es letzten Endes darauf hinaus, daß sich der Strom der nationalen Arbeitskräfte gleichsam (logisch, nicht genetisch) zuerst auf die Produktion jener Güter stürzt, die jene Bedürfnisregungen befriedigen, deren Geldausdruck der höchste ist — und die insofern die »dringendsten« sind —, um dann auf der Linie der jeweils noch höchsten zu, in Geld ausgedrückt, immer geringern Bedürfnisintensitäten vorzudringen, solange bis er erschöpft ist, und daß seine letzten Wogen *das* Gebiet befruchten, dessen Ernte über die jeweilige Bedeutung *aller* seiner Wogen entscheidet. Soweit ist ein *reales*, wenngleich nur im Resultate des Ineinandergreifens der wirtschaftlichen Elemente und in den *Tatsachen*, nicht aber in irgendeinem Bewußtsein *realisiertes*, soziales Gesetz, dessen entscheidendes Charakteristikon das Phänomen der Grenzproduktivität ist, auch in der Konkurrenzwirtschaft erkennbar. Wenn ein kollektivistisches Gemeinwesen darauf verfiele, gerade *diese* Einschätzung der Dringlichkeit der Bedürfnisregungen zur Grundlage seines Wirtschaftsplans zu machen, so wäre das — hier nur eben bewußt angestrebte — Resultat ganz dasselbe. Der Unterschied liegt darin, daß kein kollektivistisches Gemeinwesen das tun würde und daß in der Konkurrenzwirtschaft dieser Prozeß gleich auch automatisch und ipso facto die Einkommensbildung bewirkt, während in der kollektivistischen Wirtschaft die Verteilung ein besonderer Akt wäre. Begrifflich ist es aber verfehlt, einen Unterschied zwischen beiden darin finden zu wollen, daß den Arbeitern z. B. auch die Grundrente zufiele. Denn das wäre auch in der Konkurrenzwirtschaft möglich, indem etwa die Arbeiter pro rata parte zu Grundherrn gemacht würden und etwas *Andres* geschähe auch in der kollektivistischen Wirtschaft erst dann, wenn der Genußgüteranteil des Einzelnen von jeder Beziehung zur produktiven Bedeutung (in technischem Sinn) seines Produktionsmittels losgelöst würde. Das aber läge noch nicht in einer solchen Maßregel, sondern die neuen Grundherrn würden ihre Rente auf Grund desselben Gesetzes der Grenzproduktivität — des Bodens — erhalten wie die frühern, *als* Arbeiter aber nach wie vor nur ihren Lohn. »Praktisch« mag das gleichgiltig sein, für die wissenschaftliche Erklärung der Vorgänge aber ist es wesentlich.

Das Verständnis des tiefern Sinns der Grenzproduktivitäts-

theorie, den man also mit den nötigen Einschränkungen ganz gut so herausarbeiten kann, daß man ohne Rücksicht auf das Tun des einzelnen Unternehmers den gesamten sozialen Arbeits-, Kapital- und Bodenvorrat zusammen- und aufeinanderwirken läßt und die »Grenzprodukte« dieser Faktoren als Indices ihrer produktiven Bedeutung und des Anteils ihrer Besitzer am Sozialprodukt betrachtet, läßt sich durch die Ueberlegung vervollständigen, daß, da der Unternehmer nur Zwischenhändler ist und Konsumenten und an der Produktion Beteiligte zusammenfallen, im Grunde genommen der ganze Prozeß nichts andres ist als Austausch von »produktiven Leistungen« oder »potentiellen Produkten« untereinander, so daß man schließlich auf die fundamentale Tatsache der Arbeitsteilung zurückkommt, von der schon A. Smiths Gedankengang ausgeht, und Produktion, Tausch und Verteilung unter dem Gesichtspunkt der Bedürfnisbefriedigung zuletzt in eine innere Einheit verschmilzt, wie das keiner andern Theorie jemals gelungen ist.

Die volle Bedeutung des Prinzips der Grenzproduktivität zeigt sich eigentlich gar nicht im einzelnen Betrieb, wenigstens dann nicht, wenn wir, wie zum Bestehen völlig freier Konkurrenz nötig ist, annehmen, daß der einzelne Betrieb ein Tropfen im Meer ist, d. h., daß sein Angebot an Produkten und die von ihm ausgehende Nachfrage nach Produktionsmitteln klein sei im Verhältnis zum Gesamtangebot und zur Gesamtnachfrage auf den betreffenden Märkten. Sein Angebot an Produkten übt keinen merklichen Einfluß auf deren Preis aus, und ebenso erhöht seine Nachfrage nach Produktionsmitteln deren Preis, also seine Nachfrage nach Arbeitskraft den Lohn, nicht merklich. Deshalb fehlt die Rücksicht auf solche Wirkungen in seinen Kalkulationen. Wo immer das nicht der Fall ist, liegt ein sicheres Zeichen vor, daß wir nicht den Fall der »freien« Konkurrenz vor uns haben. Da im allgemeinen auch der Grenznutzen seines Gewinns für den Unternehmer in den für die hier behandelten Fragen in Betracht kommenden Intervallen ziemlich konstant ist, so ist die Wirkung aller der Faktoren gelähmt, die ein Ueberblick über die ganze Branche am Werk zeigt. Der Eintritt der Produktivitätsgrenze wird für den einzelnen Unternehmer teils durch die Massenwirkung der Nachfragen und Angebote aller Betriebe herbeigeführt, die auch er zu fühlen bekommt, teils stehen ganz andre Momente dabei im Vordergrund, vor allem die Abnahme der physischen Produktivität des Betriebs, die nach einem bestimmten Punkt eintritt, wenn man im Rahmen einer gegebenen Anlage weitere Produktmengen hervorzubringen versucht. Diese Tatsache steht weder mit dem »Gesetz vom zunehmenden Ertrag«, noch mit den »Vorteilen des Großbetriebs« in Widerspruch, sondern sie ist wie diese zwar allgemein, d. h. in allen Industriezweigen zu beobachten, aber sie ist ebenso wie diese an bestimmte Voraussetzungen geknüpft: Es mögen die Produktionskosten bei Einführung neuer Produktionsmethoden, die aber nur bei entsprechend größerer Absatzmöglichkeit rentabel sind, noch so sehr sinken, innerhalb der neuen Produktionsmethode tritt

hinter einem gewissen Punkt wieder das Gesetz vom abnehmenden Ertrag in seine Rechte. Es mögen an die großindustrielle Organisation noch soviele Ersparungen geknüpft sein, über einen bestimmten Punkt hinaus, dessen Lage natürlich von Fall zu Fall sehr variiert, verkehren sie sich in das Gegenteil. Es mag für jeden Betrieb — auch in der Landwirtschaft gilt das — ein Intervall geben, in dem jede Mehraufwendung mehr als proportionellen Ertrag gibt: Aber diese Intervalle kommen hier nicht in Betracht, denn wenn ein Unternehmer zu sinkenden Kosten mehr produzieren kann und es dennoch nicht tut, so kann der Grund nur in der Befürchtung liegen sich den Markt zu verderben — fast niemals, wie wir schon sahen, in Kapitalmangel, — eine Befürchtung, die nur für den Monopolisten oder doch jemand Sinn hat, der eine quasimonopolistische Stellung entweder selbst hat oder doch durch Einverständnis mit seinen Genossen für alle zusammen erzielen hilft.

Für die einzelnen Unternehmer steht daher die Sache so: Ein jeder von ihnen kombiniert optimale Mengen von Arbeitsleistungen, Bodennutzungen und Kapital unter dem Gesichtspunkt größtmöglichen Gewinns. Man sieht leicht, daß sein Ziel erreicht sein wird, wenn er soviel von jedem Produktionsfaktor verwendet, daß der Gewinn, der aus der Verwendung einer weitern kleinen Menge eines von ihnen zu erzielen wäre, durch den dafür zu zahlenden, hier wo wir bloß vom Standpunkt des einzelnen Unternehmers sprechen, ohneweiters als gegeben anzunehmenden Preis mindestens aufgewogen würde, so daß wiederum im Gleichgewichtszustand der Grenzertrag jedes Produktionsfaktors für den Unternehmer dem Preise gleich ist, den er dafür zu zahlen hat und wir innerhalb des engern Rahmens des Unternehmerstandpunkts zum gleichen Resultate wie früher und zu dem Punkt gelangt sind, an dem Unternehmerkalkulation und sozialer Prozeß ineinandergreifen.

V.

Das Gesagte ist nur der Grundriß einer Lohntheorie, auf dem sich ein hohes Gebäude von zum Teile außerordentlich komplizierter Struktur erhebt, und als Grundriß und allgemeinste Abstraktion will es gewertet sein, eine Forderung, deren Erfüllung es ausschließen würde, daß immer wieder Spezialfälle sich zu Einwendungen gestalten. Als Grundriß ist das Gesagte aber überaus einfach und wenn es trotzdem so vielen Mißverständnissen begegnet, so liegt das außer an gewissen allgemeinen Gründen auch noch an dem besondern, daß es vielen Fachgenossen schwer fällt, den Sinn der Grenzmethode — schon als solcher und auch abgesehen von der Form der Grenz*nutzen*theorie — zu erfassen und sich der Grenzanalyse mit Freiheit zu bedienen. Diesen Schwierigkeiten seien nun einige Worte gewidmet.

Der Zweck des Grenzbegriffs ist — auf allen Gebieten — das Erfassen eines *Vorgangs* durch konstante Größen: Mit seiner Hilfe beobachten wir ein System in steter Veränderung begriffener

Elemente, indem wir feststellen, welchen konstanten Größen sie sich in jedem Moment annähern, und indem wir sie in diesem Moment gleichsam erstarren lassen und durch diese konstanten Größen ersetzen. Das ist natürlich eine Fiktion, ein »Kunstgriff«, der niemals im Bezirke der Vorstellungsweise der meisten Sozialökonomen hätte entstehen können — hier vielmehr als »wirklichkeitsfremd« sofort abgelehnt worden wäre —, der aber bekanntlich die ganze mathematische Physik erst möglich machte und nicht etwa bloß deren Gegenständen angepaßt, sondern allgemein logischer Natur ist. Er involviert stets einen »Fehler«, und dieser »Fehler« ist nur dann von keiner Bedeutung, wenn die Größen, um die es sich handelt, überaus klein sind. Für solche überaus kleine Größen gelten mit ausreichender Annäherung Sätze, die für erhebliche Größen falsch oder ganz sinnlos sind. Wenn immer man sich also dieses — durchaus unentbehrlichen — Hilfsmittels bedient, so muß man sich vor Augen halten, daß man es dabei stets nur mit den erstern zu tun hat. Die Verstöße gegen diesen Grundsatz auf unserm Gebiet sind zahllos.

Ich will mich nun nicht mit dem gröbsten dieser Verstöße befassen, der im Umkreis unseres Spezialproblems in Betracht kommt, nämlich mit dem Argument, daß das ganze Sozialprodukt von der Arbeit abhängig und mithin die Grenzproduktivitätsidee notwendig ein Nonsens sei. Aber Argumente, die keine bessere Grundlage haben, sind auch heute noch häufig. Um ein Beispiel anzuführen: Hobson (Economics of Distribution p. 146) meint die Grenzproduktivitätstheorie zu widerlegen, wenn er sagt: »Um die Produktivität der letzten Dose von Arbeit zu messen, wollen wir uns sie fortdenken. Der Ausfall am Gesamtprodukt sei 8 %. Diese 8 % . . . sind also der fortgefallenen Arbeitsmenge zuzuschreiben. Setzen wir sie wieder hinzu und lassen wir die letzte Dose Kapital wegfallen, so sei der Ausfall am Gesamtprodukt 10 %, die als das Produkt dieser Kapitaldose zu betrachten wären. Aehnlich bewirke das Fortfallen der letzten Dosis von Land eine Verminderung des Produkts um 10 %. Was wäre die Folge eines gleichzeitigen Fortfallens der Grenzdosen aller drei Faktoren? . . . Offenbar 28 %.« Auf der folgenden Seite faßt er gar alles Land, alles Kapital, alle Arbeit in je eine Dose zusammen und findet dann, daß das Fortfallen jeder dieser Dosen das ganze Produkt vernichte — und das ganze Produkt sei gewiß kein richtiges Maß für die Produktivität eines Produktionsfaktors allein. Solche Argumente beweisen nur, daß die Theorie das Stadium verlassen hat, in dem sie ohne alle Vorbildung verständlich war. Hier hilft kein Diskutieren, sondern nur ein Hinweis auf ein Lehrbuch der wissenschaftlichen Methoden. Wir mögen die Theorie als solche nicht lieben. Aber wir können ihrer nicht völlig entraten, und dann müssen wir uns schon die Mühe nehmen, sie selbst und ihre Voraussetzungen zu lernen.

Schmerzlich ist nur, daß auch mancher vortreffliche Autor, der uns viel zu geben hätte, in diesen Dingen zum eigenen Schaden und dem der Wissenschaft fehlgreift. Ein Beispiel dafür ist R. Schüller,

dessen Artikel in diesem Archiv [60]) den sehr hoffnungsvollen Weg betreten, die Struktur der Nachfage nach und des Angebots an Arbeitskräften in größerem Detail zu untersuchen. Das ist Arbeit an dem Gebäude, das sich nach und nach auf der geschilderten theoretischen Grundlage erheben muß. Ihr Wert wird auch dadurch nur zum Teil verringert, daß der Autor statt die speziellen Daten jener Grundlage einzugliedern, sie in einen Gegensatz zu ihr stellt [61]). Aber die kritische Seite der Abhandlungen wird völlig entwertet durch das mangelnde Entgegenkommen des Autors für das Wesen der Grenzanalyse. Gleich seine erste These leugnet den Satz, daß der Wert der Arbeitskräfte für den Unternehmer desto geringer wird, je mehr Arbeiter er beschäftigt, ein Satz, in den, nebenbei gesagt, im Namen aller Gerechtigkeit doch die Worte »von einem bestimmten Punkte an« auch dann eingesetzt werden müssen, wenn sie ein Autor gelegentlich wegläßt. Im Gegenteil also, meint Schüller, habe das Fortfallen von Arbeitern in der Regel einen sogar überproportionellen Ausfall an Gewinn zur Folge, so daß solche »Grenzarbeiter« für den Unternehmer einen höhern Wert haben müßten als die übrigen (p. 44). Man sieht da sofort, wo der Fehler — denn ein Fehler und nichts andres ist es — liegt: Schüller betrachtet eben das Fortfallen einer solchen Anzahl von Arbeitern, daß dadurch der rationelle Betrieb gestört und der Druck der Generalkosten auf die Produkteinheit erheblich erhöht wird. Bei seinen Beispielen arbeitet er denn auch mit Variationen von 20 (p. 48), 100 (p. 50), 50 % (p. 55) usw., was natürlich der reine Hohn auf das Wesen der Grenzanalyse ist. So ist ja der bekämpfte Satz gar nicht gemeint. Wenn die Variationen der Mengen und Preise groß sind, namentlich wenn sie ganz andre Betriebsmethoden zu den vorteilhaftesten machen als die vorher optimalen, und eine völlige Revolution in der Rentabilitätsberechnung eintritt, so kann natürlich nie d e r Grenznutzen oder d i e Grenzproduktivität entscheidend sein, die den alten Verhältnissen entsprach, den Verhältnissen, mit Rücksicht auf welche die Betriebe überhaupt so und nicht anders entstanden waren. Auch ist das nicht etwa ein Mangel der Theorie, sondern sie hat Mittel, auch solche Vorgänge erschöpfend zu beschreiben. Wenn eine bestimmte Produktionsmethode ein absolutes Minimum von Arbeitern voraussetzt, so daß die dazu fehlenden Arbeiter jeweils die Rolle des bekannten vierten Pferdes für den Viererzug oder des ebenso bekannten zweiten Handschuhs haben, so ist es freilich klar, daß ihre Bedeutung für den Unternehmer gegebenenfalls sogar größer ist als die Bedeutung der ohne

[60]) Die Nachfrage nach Arbeitskräften Bd. XXXIII S. 37 und 715 ff.

[61]) Auch die Vernachlässigung der Tatsache macht sich störend bemerkbar, daß für kurze Perioden wahr sein kann, was für lange falsch ist und umgekehrt, ferner, daß der Autor nicht unterscheidet, ob Gleichgewicht oder kein Gleichgewicht besteht. Endlich darf noch darauf hingewiesen werden, daß manche Dinge von der Theorie längst aufgeklärt sind (so die Fälle von joint cost p. 55), die Schüller in einer Weise vorträgt, die es vermuten läßt, daß er sie für der Anwendung der Theorie entgegenstehende Schwierigkeiten hält.

sie nur zu weniger lukrativer Verwendung geeigneten übrigen — aber wer möchte darin ein auffälliges, der Grenznutzentheorie widersprechendes Phänomen sehen? Diese Analogie mit Genußgütern, von denen ein Minimum zu einem bestimmten Nutzeffekt schlechthin nötig ist, erkennt Schüller übrigens an, betrachtet aber den Fall bei diesen im Anschluß an eine achtlose Bemerkung Wiesers als eine Ausnahme, hingegen als Regel bei den Produktionsmitteln (p. 51). Selbst wenn das so wäre, würde daraus gar keine Einwendung folgen. Aber es ist nicht so, vielmehr gehen beide Arten von Werterscheinungen bei Genuß- wie Produktionsmitteln alltäglich nebeneinander.

Es ist lehrreich, hier noch einige Punkte der Schüllerschen Kritik zu betrachten — und sei es auch nur, um uns zur melancholischen Frage zu führen, was wir, wenn das am grünen Holze Schüllers geschieht, von allen unsren Dilettanten erwarten sollen —, auch wenn sie nicht in unmittelbarem Zusammenhange mit dem Gedanken der Grenzanalyse stehen. Knüpfen wir an die letzte Aeußerung unseres Autors an. Das Gesetz abnehmender Wertung weiterer Güterzuwächse könne also bei Produktionsmitteln nicht gelten, weil der Unternehmer für seinen Betrieb eben bestimmte Mengen davon, nicht mehr und nicht weniger brauche. Allein — erstens, muß wirklich erst an Beispielen dargetan werden, daß, um bei der Arbeit zu bleiben, jeder Betrieb, wie unelastisch er auch sei, bei verschiedenen Löhnen verschieden viele Arbeiter beschäftigen wird? Kann man nicht Arbeit zur Schonung — z. B. sorgfältigen Aufbewahrung — von Rohmaterial, zur Pflege der Maschinen, zur Reinigung und Ausbesserung des Gebäudes, zur »Aufmachung« oder überhaupt feinern Vollendung der Produkte, zur Kontrolle, zu Diener- und Botenfunktionen usw. verwenden, deren Kosten sofort zur unwirtschaftlichen Aufwendung werden, wenn der Lohn etwas steigt? Zugegeben, daß das nur kleine Unterschiede mache — aber gerade auf solche kommt es ja an. Natürlich kommt die Massenwirkung solcher Variationen hinzu, und ebenso natürlich bezieht sich das auf den für das Argument Schüllers denkbar günstigsten Fall — in der Regel sind die Betriebe natürlich nicht so »starr«. Aber ganz abgesehen davon, ist es nicht klar — zweitens —, daß schon für die Wahl einer bestimmten Betriebsart von allen in der gegebenen Situation bekannten und möglichen der Gesichtspunkt der optimalen Kombination der Produktionsmittel maßgebend ist und daß dieses Aneinanderpassen derselben schließlich durch Grenzprozesse fixiert wird, so daß der Betrieb, mag er wenn er einmal im Gang ist, noch so »starr« sein — was dann, bei Veränderung der Verhältnisse, zu allen den tausendfach verschlungenen Wirkungen führt, die alle im Worte »Quasirente« eingeschlossen sind —, doch auf eine bestimmte Grenzproduktivität der Arbeit abgestimmt ist? Woran natürlich der Umstand nichts ändert, daß es aus technischen und sonstigen Gründen nicht immer möglich ist, gerade beim Grenzarbeiter haltzumachen oder ihn zu erreichen (Analogie: Verkauf eines Gutes in marktüblichen Minimalquanten, die den Käufer zwingen, mehr oder weniger zu

kaufen, als seinem Grenznutzen entspricht). — Aus der so begründeten angeblichen Inelastizität der Nachfrage nach Arbeit, ergeben sich dann aber die wichtigsten praktischen Resultate Schüllers.

Dazu ist durchaus nicht nötig, daß der einzelne Unternehmer auch wirklich jedesmal eine solche Berechnung der Grenzrentabilitäten durchführt. Er hat ja stets andre Betriebe vor Augen und auch sonst einen alten Schatz wirtschaftlicher Erfahrung zur Verfügung, der ihn das Richtige im großen und ganzen treffen läßt, wie ja auch bei der Einkommensverwendung jeder von uns nur ausnahmsweise besondre bewußte Betrachtungen anstellt oder auch nur »schwankt«, sondern in jedem Augenblick die betreffende geistige Arbeit schon vorgeleistet in seinen Gewohnheiten findet. Daher ist auch ein Umstand, auf den Schüller viel Gewicht legt, wenig relevant, nämlich daß der Unternehmer seine Arbeitskräfte nur im ganzen werte und sich über den Wert eines einzelnen Arbeiters für ihn weder klar werden könne noch wolle. Das hätte für ihn auch meist gar keinen Sinn und daß er es tut, behauptet die Grenznutzentheorie sowenig als sie behauptet, daß er durch das Kostenphänomen hindurch jeweils zu dessen tiefern Gründen vordringe. Die Kosten sind für ihn eine bequeme Brachylogie, an die er sich ruhig halten kann und hält. Und ebenso bedarf er in der Regel keines expliziten Wertens des einzelnen Arbeiters, es genügt ihm und uns, daß sein Verhalten tatsächlich ein solches involviert.

Es wäre noch vieles zu sagen, so über die Interpretation, die gewisse Umstände bei Schüller finden, wie z. B. die Tatsache, daß die einzelnen Unternehmer Rohstoffe derselben Art und Qualität sehr häufig zu verschiedenen Preisen kaufen, oder über die Auffassung von Differenzen in den Produktionskosten der Betriebe als »Gewinn« u. a. Das würde zuweit führen, aber unwidersprochen darf seine zweite kritische Grundthese nicht bleiben, nämlich seine Bekämpfung des Satzes, »daß durch den geringsten Wert, den die Arbeitskräfte irgend eines Unternehmers haben, der Wert aller Arbeitskräfte gleicher Art für alle Unternehmer bestimmt werde und daß dieser Grenzwert allein die Intensität der Nachfrage und ihren Einfluß auf den Lohn bestimme. Tatsächlich aber haben die Arbeitsleistungen für die einzelnen Unternehmer verschiedenen Wert und die sich hieraus ergebenden Abstufungen gelangen in den Gestaltungen der Nachfrage und in ihren Wirkungen auf den Lohn zum Ausdruck« (p. 38). Der Grenzwert der Arbeitskräfte gleicher Art ist zwar nicht für alle Unternehmer derselbe, weil der Geldausdruck, in dem er zutage tritt, für sie verschieden viel bedeutet. Aber das hindert nicht, daß dieser Geldausdruck selbst für alle derselbe ist und nur darauf kommt es an. Wer das leugnen wollte, verfiele in denselben Fehler wie jene, die, wie schon erwähnt, daran Anstoß nehmen, daß nach der Grenznutzentheorie der Grenznutzen des Brots für Millionär und Bettler durch dessen Preis gemessen ist. Und nur jener Geldausdruck bestimmt die Intensität der Nachfrage nach weiterer Arbeit in der Nachbarschaft der Grenze.

Was für die verschiedenen Unternehmer verschieden ist, das ist ihre Nachfrage s k a l a , deren individuelle Gestalten bei e r h e b l i c h e n Veränderungen des Preises oder des Angebots sichtbar und der Anlaß zu in der Tat besonders zu untersuchenden Wirkungen auf den Lohn werden [62]). Das ist aber etwas ganz andres und wurde nie von jemand geleugnet.

Unter anderm kommt Schüller auch zu einer nur in einem Punkte haltbaren Kritik Clarks (p. 732 fg.). Dieser eine Punkt ist seine Ablehnung der Tendenz Clarks, den Gleichgewichtslohn auf Grund des Produktivitätsgedankens als »gerecht« darzutun. Aber im übrigen macht sich die schon erwähnte Verkennung des Sinnes des Gesetzes von der abnehmenden Grenzproduktivität gerade dem großen amerikanischen Theoretiker gegenüber ganz besonders störend bemerkbar. Dazu sei hier nur mehr bemerkt, daß es in der Tat nicht ganz richtig ist zu sagen, daß der »erste« Arbeiter den größten Wert habe. Denn mit e i n e m Arbeiter könnten die meisten Betriebe natürlich gar nichts anfangen und er würde daher ebensowenig Wert haben, wie eine infinitesimale Menge der meisten Genußgüter. Aber solchen darstellerischen Leichtsinn muß man ja wohl zu verzeihen wissen. Der geniale Leichtsinn, von dem Clarks glänzende Darstellung überhaupt nicht freizusprechen ist, hat dann Schüller den Eindruck gemacht, wie wenn behauptet würde, daß die »Schichte der Nachfrage«, deren Intensität am geringsten sei, die »breiteste« wäre, so daß bei einer Lohnsteigerung sehr viele Arbeiter entlassen werden müßten. Dem ist nicht notwendig so. Das will Clark durchaus nicht sagen — im besondern folgt es nicht aus der von Schüller angezogenen Stelle — und jedenfalls ist es für das Prinzip der Theorie irrelevant: Es mag so sein oder nicht, es mag m i t u n t e r so sein und zu andern Zeiten anders — jedenfalls handelt es sich hier um eine statistisch zu untersuchende konkrete Tatsache, die wohl in die Theorie eingesetzt werden kann und muß, aber nicht etwa aus ihr folgt. Die übrigen Einwendungen Schüllers gegen Clark sind mit dem früher Gesagten erledigt. Sie erinnern an die Argumentationsweise des von Schüller auch beifällig zitierten Thornton — und da dessen Vorbeischießen am Wesen der Sache nicht hinderte, daß er gehört wurde, so wollte ich hier einem in manchem ähnlich gearteten Unternehmen entgegentreten, so sehr ich die Verdienste des Autors zu schätzen weiß.

Auch sonst ist Clark, wie das seine große Stellung mit sich bringt, manchem Angriff ausgesetzt gewesen, den zu diskutieren instruktiv wäre [63]). Wir wollen jetzt denjenigen herausgreifen, den v. Zwiedi-

[62]) Wenn Schüller zwischen der durch den Lohn gemessenen Nachfrageintensität und der »wahren« Nachfrageintensität unterscheidet (p. 62), welche letztere gegeben ist durch die Geldsumme, die der Unternehmer lieber zahlen würde als auf die betreffende Arbeiterzahl zu verzichten, so ist es klar, daß diese Unterscheidung nur für intramarginale Arbeitsmengen Sinn hat — ebenso wie es bei Genußgütern »Konsumentenrente« nur intra marginem gibt.

[63]) Vgl. als besonders bezeichnend für die Natur der Mißverständnisse, denen auch ein Theoretiker von notorisch glänzender Darstellungsgabe nicht entgeht: Veblen, Professor Clarks Economics, Quarterly Journal of Economics 1908.

neck in einer Literaturbesprechung (Neuere Literatur zur Lohnfrage, dieses Archiv Bd. XXIII, Heft 2, p. 640 fg.) unternommen hat. Zunächst leugnet auch er die Abnahme der Grenzproduktivität der Arbeit mit der Begründung, es sei nicht ausgeschlossen, daß, wenn ein Arbeiter mit einer bestimmten Kapitalmenge ein bestimmtes Produkt erzeugen könne und nun ein zweiter Arbeiter hinzukomme, das Produkt doppelt und mehr als doppelt so groß werde. Das ist in der Tat nicht ausgeschlossen und kann in zwei Fällen eintreten: Erstens dann, wenn der eine Arbeiter zu rationeller Verwertung der Kapitalmenge nicht ausreichte und zweitens dann, wenn diese Vermehrung der Arbeitsmenge um 100 % ganz neue Betriebsformen möglich macht. Sonst nicht. Und keiner der beiden Fälle — bei denen übrigens erst noch das entscheidende Moment der W e r t produktivität zu untersuchen wäre — spricht im geringsten gegen Clark, wie wohl nicht mehr auseinandergesetzt zu werden braucht. Auch hier liegt der Fehler des Kritikers im ungenügenden Erfassen des Sinnes der Grenzanalyse.

Dasselbe gilt von der zweiten Einwendung, die v. Zwiedineck erhebt und die noch viel bedenklicher ist. Er findet nämlich einen Widerspruch zwischen den folgenden beiden Sätzen: Mit zunehmender Arbeiterzahl wird bei gleichbleibendem Kapital eine Abnahme der Gesamtproduktivität beobachtet, also f a l l e n d e Produktivität bei s i n k e n d e r auf die Arbeitseinheit entfallender Kapitalmenge. Und: Bei gleichbleibender Arbeiterzahl mit zunehmender Kapitalinvestierung wird ebenfalls eine Abnahme der Gesamtproduktivität behauptet, also f a l l e n d e Produktivität bei s t e i g e n d e r auf die Arbeitseinheit entfallender Kapitalmenge. Es besteht kein Widerspruch, weil in beiden Sätzen die Variable eine andre ist. Der Satz, daß wenn die Arbeitseinheit mit fortschreitend immer weniger Kapital zusammenwirkt, die Produktivität sinkt, widerspricht nicht im geringsten dem Satz, daß wenn die Kapitaleinheit mit fortschreitend immer weniger Arbeit kooperiert, dasselbe Resultat eintritt: In beiden Fällen wird ein, aber jedesmal ein andrer, Produktionsfaktor fortschreitend weniger ausgenützt und die Wirkung auf die »Gesamtproduktivität« muß in beiden dieselbe sein. Ein Widerspruch läge nur vor, wenn in beiden Sätzen eine Abnahme der Produktivität d e s s e l b e n F a k t o r s behauptet wäre.

Auch Tugan-Baranowskys Clarkkritik ist durchaus unglücklich. Zunächst bringt er die uns schon aus der Diskussion der Abhandlungen Schüllers bekannte Einwendung vor, daß der Unternehmer die Arbeiter als ein Ganzes werte, weshalb das Produkt des Grenzarbeiters nicht für den Lohn aller maßgebend sei, und daß von der Verfügung über die letzte Teilquantität meist nicht weniger, sondern mehr als ein proportioneller Teil des Gewinnes abhänge (p. 61), worauf ich nicht nochmals eingehen will. Sodann aber meint er, daß, selbst zugegeben, daß dem Grenzprodukt eine reale Bedeutung zukomme, der Lohn zwar nicht darüber steigen, wohl aber darunter sinken könne. Die Konkurrenz der Unternehmer untereinander verhindere das

nicht. Sie verhindert das aber, wie wir ebenfalls schon sahen und die Preistheorie mit aller wünschenswerten Zweifellosigkeit beweist. Völlig verfehlt ist endlich das Argument (p. 63/64 l. c.), daß die Kapitalisten kein Motiv zur Beschäftigung von Arbeitern hätten, wenn sie dabei keinen Gewinn machten: Nur mit der Beschäftigung der Grenzmenge von Arbeit ist kein Kapitalgewinn verbunden, und das heißt doch nicht, daß überhaupt kein Kapitalzins mit Hilfe der Arbeiter erzielt wird — und zwar auch dann nicht, wenn dieser Zins, wie das bei Clark der Fall ist, sich an die produktive Rolle des Arbeitsmittelkapitals knüpft, denn auch dann ist die Anstellung von Arbeitern nötig um ihn zu erzielen, wie umgekehrt die Verwendung von Arbeitsmittelkapital nötig ist, um das Grenzprodukt der Arbeit zu realisieren. Wenn sich Tugan-Baranowsky dabei den Satz von der gewinnlosen Verwendung des Grenzarbeiters nur so erklären kann, daß Clark entweder übersehe, daß das Kapital nicht bloß aus Arbeitsmitteln sondern auch aus Unterhaltsmitteln der Arbeiter bestehe oder aber der Meinung sei, daß den Kapitalisten Kapital der letztern Art in unbeschränkten Mengen zur Verfügung stehe, so daß sie Auslagen an Lohn überhaupt nicht fühlen, so liegt darin ein kaum verständliches Mißverständnis der Clarkschen Analyse, ein Mißverständnis, das dadurch, daß es möglich ist, uns alle verurteilt [64]). — Uebrigens ist auch an der Polemik Tugan-Baranowskys gegen den Satz, daß Angebot und Nachfrage den Lohnsatz bestimmen (p. 34 fg.), auch nicht ein Wort haltbar. Im besondern ist es nicht richtig, daß der Preis der Arbeit nicht auf deren Nachfrage wirke und Gleichgewicht so gut bei dem einen wie bei einem andern Lohnsatz eintreten könne. Es erübrigt sich aber darauf einzugehen, denn Tugan-Baranowsky erkennt selbst an, daß bei sinkendem Lohn mehr Arbeiter angestellt, bei steigender Nachfrage die Löhne steigen würden (p. 40) und daß die Produktivität der Arbeit auf den Lohn wirke (p. 43) — was völlig genügt, um den bestrittenen Zusammenhang zu beweisen. Doch ist die Formel von Angebot und Nachfrage mit jeder und auch mit Tugan-Baranowskys Lohntheorie kompatibel [65]), so daß für ihn gar kein Grund vorlag sie zu bekämpfen. Namentlich ist es nicht wahr, daß Versuche, den Lohnsatz zu beeinflussen, sinnlos wären, wenn Angebot und Nachfrage ihn »bestimmten«.

---

[64]) Und einem Autor, dem es offenbar Ernst mit der Theorie ist, wie Albrecht, fällt dabei gar nichts auf.

[65]) Das scheint er allerdings nicht zu erkennen. Vielmehr betrachtet er die Anwendung dieser Formel als eine besondre Theorie des Lohns, ganz so wie auch in den Diskussionen der Klassiker vor John St. Mill die Anschauung zutage tritt, daß Angebot und Nachfrage ein vom Kostengesetz verschiedener Preisbestimmungsgrund seien. Solche Reminiszenzen an veraltete Anschauungen finden sich bei Tugan-Baranowsky oft. Nur sie machen es verständlich, daß er z. B. die Reproduktionskostentheorie der Arbeit so ernst nimmt, und im »Nichtproduziertsein« der Arbeit eine Schwierigkeit für die Theorie überhaupt zu erblicken scheint.

VI.

Nochmals: Nur über Grundlagen haben wir bisher gesprochen und nur über die Grundlage dessen, was an unserm Problem »prinzipiell« relevant oder »wesentlich« ist, d. h. was das Erklärungsprinzip des (ökonomischen) Wesens des Lohnphänomens betrifft. Der »Praxis« gegenüber ist alles Gesagte nur »Tendenz« oder, auf sie angewendet, nur äußerst grobe »erste Annäherung«, die nicht nur bei jedem Einzelfall der Einsetzung der konkreten Umstände desselben, sondern überhaupt noch theoretischer Verfeinerung in vielen Richtungen bedarf. Der »praktische« Wert jener theoretischen Grunderkenntnis ist — unbeschadet der Unmöglichkeit, jemals ein Realphänomen theoretisch zu erschöpfen — zwar viel größer als gewöhnlich angenommen wird, und in eine ganze Reihe von praktischen Fragen wirft sie unentbehrliches Licht; aber trotzdem ist sie ihrem Wesen nach so abstrakt, daß sie in vielen Fällen uns nur e i n e n praktischen Dienst leistet, der allerdings auch viel wichtiger ist als jene annehmen, die die Theorie mit einem Hinweis auf abweichende Tatbestände für erledigt halten: nämlich den Dienst, uns die Diagnose auch solcher Tatbestände zu erleichtern. Denn es macht, wie erwähnt, einen sehr großen Unterschied, ob eine Erscheinung zum Wesen der Konkurrenzwirtschaft gehört oder gerade durch eine von ihrer Grundidee verschiedene Gestaltung der Dinge zu erklären ist.

Obgleich das für das gesamte Gebiet der ökonomischen Theorie — und überhaupt für alle exakte Wissenschaft — gilt, so sollen doch einige besondere Formen, die solche »Abweichungen« gerade beim Lohnproblem annehmen, hier angeführt werden. Selbstverständlichkeiten wie »Indolenz«, mangelnde Uebersicht über den Markt usw. scheiden wir aus. Manches, wie das Moment der durch Gewohnheit usw. zu erklärenden Festigkeit der Lohnhöhe oder der durch sozialen Druck mitunter gegebenen Unmöglichkeit für den Arbeiter, seine ökonomische Position zur Geltung zu bringen, wurde schon erwähnt. Was noch übrig bleibt, läßt sich alles unter den Begriff von Schwierigkeiten im Mechanismus der freien Konkurrenz zusammenfassen [66]).

Zunächst wäre zum Bestehen völlig freier Konkurrenz erforderlich, daß jeder Arbeiter mit jedem Unternehmer kontrahieren könne. Aber ganz abgesehen davon, daß örtliche Lage der Unternehmungen usw. Hindernisse dafür bilden, ist in der Regel offenbar jeder Arbeiter gezwungen, e i n e m Unternehmer seine g a n z e Arbeitskraft für eine bestimmte Minimalzeit zu überlassen, obgleich es sein könnte, daß die vorteilhafteste Verwendung die wäre, daß der Arbeiter einen Teil der Arbeitszeit für einen und einen andern Teil für einen andern Unternehmer arbeitete. Es ist jedoch klar, daß wenn es sich um

[66]) Diese Schwierigkeiten treten uns am besten vor Augen, wenn wir uns klarmachen, welche Anforderungen an die Wirklichkeit der Begriff der freien Konkurrenz eigentlich involvieren würde. Vgl. darüber: Moore, Paradoxes of competition Quarterly Journal of Economics 1906 und mein Wesen und Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie.

viele Arbeiter und viele Unternehmer handelt, dieses Moment keine erhebliche Rolle spielen kann [67]). Weiters hat der Umstand, daß der Arbeiter meist vor die Wahl gestellt ist, einen bestimmten Arbeitstag zu prästieren oder gar nicht angestellt zu werden, die Folge, daß die Gleichheit zwischen Grenznutzen des Lohns und Grenzopfer der Arbeit nicht leicht für jeden einzelnen realisiert werden wird. Aber es ist klar, daß die Fabriksordnungen im großen und ganzen dem Druck, den die Arbeiter in dieser Richtung ausüben, nachgeben müssen und daß die tägliche Arbeitszeit im allgemeinen nicht weit von dem Maß sein wird, das für die meisten Arbeiter dem Punkte jener Gleichheit ungefähr entspricht. Ferner ist zu berücksichtigen, daß sich der Arbeitsmarkt von vielen andern Märkten dadurch unterscheidet, daß auf ihm der Grenznutzen des Geldes für die »Verkäufer«, die Arbeiter, nicht konstant ist. Das hat manche Schwierigkeiten in der Anwendung von theoretischen Hilfsmitteln zur Folge, die nur für den Fall der Konstanz des Geldgrenznutzens beim Tausch anwendbar sind. Die wichtigste Folge aber ist, daß eine Erhöhung des Lohnsatzes die Folge haben kann, daß weniger Arbeit angeboten wird [68]), wie man das bei plötzlichen und scharfen Lohnsteigerungen — z. B. bei Weltausstellungen — auch wirklich wahrnehmen kann.

Dann fehlt es bekanntlich am Erfordernis vollständiger Beweglichkeit der Arbeitskraft, so daß die Arbeiterschaft in viele »non-competing groups« zerfällt, wie man das seit Cairnes nennt, wobei freilich nicht vergessen werden darf, daß die Folgen dieser Tatsache zum Teil durch die Beweglichkeit des Kapitals wieder gut gemacht werden. Diese Folgen bestehen darin, daß der Arbeitsmarkt in Teilmärkte zerfällt und zwar für jeden von diesen das Produktivitätsgesetz gilt, aber nicht für alle zusammen dieselbe Grenzproduktivität, ein Umstand, der die dem Begriff des sozialen Grenzprodukts zugrundeliegende Realität schwächt und in der Tatsache verschieden hoher Lohnsätze für gleichschwierige und gleichunangenehme Arbeit zum Ausdruck kommt [69]).

Nehmen wir zunächst den Fall unvollständiger Beweglichkeit, der dem Wortsinn entspricht — unvollkommene geographische Beweglichkeit von Arbeit derselben Art im Wirtschaftsgebiet — und erörtern wir an ihm die interessante Frage, ob Herstellung vollkommener Beweglichkeit für die Arbeiter gut oder schlecht wäre. Bekanntlich arbeiten eine Menge von Institutionen auf dieses Resultat hin und zwar weitaus die meisten in der Absicht, das Arbeiterinteresse dadurch zu fördern. Sicher wird dasselbe auch dadurch gefördert

[67]) Vgl. Edgeworth, Economic Journal p. 225 und Mathematicalpsychics p. 42.

[68]) Ein analoger Fall wäre das Abnehmen der Sparintensität bei steigendem Zins, das wir später ausführlicher diskutieren wollen, weil viele, darunter Tugan-Baranowsky, auf diese Tatsache ein Argument gegen die Abstinenztheorie gestützt haben.

[69]) Diese Tatsache spricht aber, sei es besonders betont, durchaus nicht gegen die Grenzproduktivitätstheorie. Uebrigens auch nicht, wie Tugan-Baranowsky meint, gegen die Formel von Angebot und Nachfrage.

und zwar jener »Zweig« des Arbeiterinteresses, der in die Richtung eines größtmöglichen Sozialprodukts weist. Aber der Arbeiter-anteil an diesem kann dabei auch Schaden nehmen, unter Umständen so sehr, daß dadurch der Vorteil eines größern Sozialprodukts für die Arbeiter mehr als aufgewogen wird. Diese Möglichkeit erkennt man sofort, wenn man überlegt, daß durch die Herstellung voller Beweglichkeit ganz kleine Inseln hohen Lohns, die es aus verschiedenen Gründen hier und da gibt, verschwinden, ohne daß sich das in einem merklichen Vorteil für die übrigen Arbeiter zu äußern braucht: Diese letztern haben in solchem Falle unmerklich gewonnen, die früher Begünstigten aber haben merklich verloren — sodaß ein Passivsaldo für die Arbeiter im Ganzen verbleibt, der denn freilich aufgegewogen oder übertroffen werden kann, aber eben nicht muß, durch gleichzeitige Vernichtung von solchen kleinen Inseln unternormalen Lohns. Uebrigens ist es klar, daß alle Vorteile der Arbeiterschaft zunächst meist an vereinzelten Stellen errungen werden und daß daher das Bestehen völliger Beweglichkeit — auch abgesehen von dem Fall, in welchem organisierte Arbeiter durch nichtorganisierte unterboten werden, für den das ja selbstverständlich ist — nicht immer für die Arbeiter günstig ist. Viel interessanter ist aber eine andre Erwägung: Vollkommnere Beweglichkeit bedeutet für die Gesamtmenge der im Wirtschaftsgebiet vorhandenen Arbeit vollständigere Ausnutzung der Verwendungsmöglichkeiten. Es wird der soziale Arbeitsvorrat dadurch, daß er prompt den jeweils rentabelsten Verwendungen zugeführt wird, gleichsam produktiv wirksamer. Das bedeutet ganz dasselbe wie wenn er ohne beweglicher zu werden, größer geworden wäre. Und das kann die Wirkung haben, daß seine Grenzbedeutung nun kleiner ist als der (gewogene) Durchschnitt der Grenzbedeutungen auf den Teilmärkten war und daß daher der relative Anteil der Arbeiterschaft am Sozialprodukt sinkt [70]. Absoluter Anteil und Reallohn brauchen deshalb nicht zu sinken und werden es so gut wie nie wesentlich tun, in der Regel sogar eher steigen. Aber sie können sinken — das hängt von der Elastizität der Nachfrage nach Arbeit ab. Ich will damit nicht sagen, daß größere Beweglichkeit der Arbeit für die Arbeiter im allgemeinen schädlich sei [71]. Aber sie kann im einzelnen Fall schädlich sein, und es ist jeweils eine schwierige Frage, ob das eine oder das andre eintritt.

[70] Tugan-Baranowsky sagt wiederholt, daß ein Steigen der Produktivität der Arbeit den Lohn erhöhen »müsse«. Das ist nicht richtig, auch nicht für seinen von dem unsern verschiedenen Begriff der Produktivität.

[71] Vor allem ist zu beachten, daß unsre Argumente sich zunächst auf in Geld ausgedrückten Vorteil und Schaden beziehen. Nun hat aber größere Beweglichkeit der Arbeit sicher die Folge, daß Gebiete des Minimalstandes des Lohnsatzes verschwinden, wenn seine Ursache nicht in etwas anderm als mangelhafter Beweglichkeit liegt. Selbst wenn dieser Vorteil in Geld durch Verschwinden von Gebieten übernormalen Lohns aufgewogen würde, so bliebe doch noch ein Wohlfahrtsgewinn für die Arbeiter, weil der Lohnzuwachs, den die Aermsten erfahren, für sie größern Grenznutzen hat, als der Lohnausfall für die Bestsituierten.

Hier eröffnet sich ein weites Feld für praktisch sehr wichtige Spezialuntersuchungen, bei denen es sich stets darum handelt »konkrete Daten in die Theorie einzusetzen« und für die die Theorie alle prinzipiellen Hilfsmittel darbietet [72]). Sie stellt der Tatsachensammlung ihre Aufgaben und gewinnt aus den gesammelten Tatsachen die Antworten auf unsere Fragen, — wenigstens immer dann, wenn diese Fragen nicht so einfach sind, daß sie sich schon durch die Betrachtung der Tatsachen ohne irgendwelche technischen Hilfsmittel gewinnen lassen — oder, besser, sie gibt von vornherein bestimmte Antworten, die alternativ gelten je nach Gestaltung der konkreten Bedingungen des einzelnen Falles und aus denen wir auf Grund der Untersuchung der konkreten Umstände die eine oder die andre auswählen. Um ein einfaches Beispiel anzuführen: Wenn in unserm Fall die Beweglichkeit der Arbeit so steigt, daß die Gesamtleistung ebenso zunimmt wie wenn z. B. die Zahl der Arbeiter um 1 % gestiegen wäre, so wird immer dann, wenn in dem betreffenden Intervalle die Elastizität der Nachfrage nach Arbeit kleiner ist als 1 — wenn also der Lohn um mehr als 1 % sinken muß, damit dieses »vermehrte« Angebot untergebracht werde — die Gesamtlohnsumme sinken und den Arbeitern als Ganzes genommen ein bestimmter »Schaden« erwachsen. Wenn in dem betreffenden Intervalle die Elastizität größer ist als 1, so wird die Gesamtlohnsumme größer, so daß den Arbeitern ein »Vorteil« erwächst, was freilich nicht hindert, daß ihr relativer Anteil am Sozialprodukt sinken kann.

Noch sei bemerkt, daß vermehrte Beweglichkeit der Arbeitskraft jedenfalls günstig für das Kapitalisteninteresse ist. Sie kann wohl den einzelnen Unternehmer und den einzelnen Kapitalisten schädigen, nämlich die Rentabilität von Betrieben, die in Gebieten abnormaler Lohnminima liegen; auch kann vorhandenes fixes Kapital dadurch gelegentlich entwertet werden — das wiederum besonders in Gebieten abnormaler Lohnmaxima. Besonders können sehr große Monopolisten dadurch zu Schaden kommen, die vorher den Arbeitsmarkt einer ganzen Gegend beherrschten: daher oft das Bestreben der Unternehmer, durch die Technik der Arbeitsanordnung im Betrieb den Arbeiter für andre Betriebe und Branchen tunlichst unbrauchbar zu machen und ihm so die Bewegungsfreiheit zu verkürzen. Aber man sieht leicht, daß unser Hauptargument, wie es einen Vorteil in Geld für die Arbeiterschaft als Ganzes mit Bestimmtheit höchstens in letzter Linie und auf die Dauer — nämlich für die Zeit, in welcher sich auch die dem Kapital erwachsenen Vorteile in Nachfrage nach Arbeit umgesetzt haben werden — unmittelbar aber nur für einen von zwei möglichen Fällen voraussagen läßt, so für das Kapitalisteninteresse als Ganzes genommen, unter allen Umständen und auch unmittelbar, einen Vorteil — in Geld ausgedrückt — verheißt [73]).

[72]) Bei diesen wie andern Problemen zeigt sich u. a. gerade die praktische Brauchbarkeit des Grenzproduktbegriffes, der Arbeitsmenge, Arbeitsleistung, Arbeitswert in sich vereint, während sonst der Gedankengang in mehrere Argumente zersplittert wird, die in keinem bestimmten Verhältnis zueinander stehen.

[73]) Ganz ähnlich wäre die Argumentation über die Wirkungen des Taylor-

Dasselbe gilt nun nicht bloß für die geographische Beweglichkeit der Arbeiter, sondern auch für die Beweglichkeit von Industrie zu Industrie, die immer dann beschränkt ist, wenn es besondre Qualifikationen zu erwerben gibt, die in andern Branchen ganz wertlos oder doch erheblicher weniger nützlich sind. Wo solche erworbene Eignungen in Frage kommen, liegt für Zeitintervalle, für die die Berufswahl neuer Generationen nicht wirksam ist, ein Fall von Quasirente vor: Die einmal geschehene »Investition« ist nicht leicht und nur mit Verlusten rückgängig zu machen und innerhalb der Grenzen dieser Verluste müssen solche Arbeiter den Lohn passiv hinnehmen, den die temporäre Lage auf dem so geschaffenen beschränkten Markt ihnen zuweist, ohne durch Abwanderung in andre Teile des Gesamtarbeitsmarkts das Angebot auf dem Teilmarkt entsprechend reduzieren zu können. Das Grenzproduktivitätsgesetz ist, wie gesagt, zwar nicht außer Kraft gesetzt, aber der lebendige Kontakt mit den Grenzproduktivitäten andrer solcher Teilmärkte ist gelähmt. Wenn Schüller und Tugan-Baranowsky das gesagt hätten, so hätten sie auf dem Boden der Theorie alle die Tatsachen, an die sie dachten, erklären können.

Nicht als Hindernis der Beweglichkeit ist die Verschiedenheit der natürlichen Anlagen der Arbeiter aufzufassen: Da liegen einfach verschiedene Arten der »Ware Arbeit« vor [74]), ganz so wie z. B. Erbsen und Bohnen verschiedene Genußgüter sind, zwischen deren Werten und Preisen zwar auch Zusammenhänge, aber viel kompliziertere bestehen. Es entspricht nun einem der vielen Rentenbegriffe, hier gegebenenfalls von »Rente« höherer Tüchtigkeit (rent of ability) zu sprechen, und in der Tat ist das ebenso berechtigt, wie die Rente fruchtbarern Bodens als Ueberschuß über den »Grenzertrag« von Boden im allgemeinen aufzufassen, nur ist damit in beiden Fällen nicht viel anzufangen. Wichtiger wäre, jene Zusammenhänge zwischen den Werten und Preisen verschiedener Kategorien von Arbeit zu untersuchen. Vor allem die teilweise Ersetzbarkeit derselben durcheinander in einer Beziehung und ihre Komplementarität in der andern und die Rückwirkungen von Lohnerhöhungen einer derselben auf andre kämen da in Betracht. Hier ist noch kaum ein Anfang gemacht aber alle theoretischen Hilfsmittel dazu liegen in unserer Preistheorie bereit.

Hingegen sind soziale und nationale Schranken wieder wirkliche Hindernisse der Beweglichkeit und nichts weiter. Nur ist es in praxi

systems durchzuführen, worauf wir indessen nicht besonders eingehen wollen. Vgl. darüber Pigou, Wealth and Welfare.

[74]) Insoweit das der Fall ist, verhalten sich Arbeitergruppen solcher Art ganz ebenso zueinander wie verschiedene Produktionsfaktoren. Edgeworth hat darauf hingewiesen, daß auf alle hier erwähnten Fälle die Theorie der internationalen Wertbildung anwendbar ist: Deren Charakteristikum ist ja relative Unbeweglichkeit von Kapital und Arbeit und was für den Verkehr zwischen Nationen gilt, gilt daher vielfach auch für den Verkehr zwischen solchen Gruppen von Arbeitern, für den dieser Typus von Preistheorie also ein sehr wichtiges Instrument ist.

oft schwierig festzustellen, welcher der drei eben erwähnten Fälle vorliegt, d. h. ob es sich um Berufsqualifikation — Erlernung, Gewöhnung, individuelle Anpassung an bestimmte Aufgaben — oder um Unterschiede in angeborener Eignung oder um soziale und nationale Barrièren handelt — oder worum es sich vorwiegend handelt, denn meist treffen ja alle drei Momente zusammen. Besonders ist diese Schwierigkeit bei der »vertikalen Beweglichkeit« der Arbeitskraft fühlbar. Wir sind uns ja noch durchaus nicht darüber klar, inwieweit die höhere Stellung im Wirtschaftsleben (und noch mehr die höhere Stellung in andern Sphären) andersgeartete oder bloß in derselben Art »höhere« oder überhaupt keine verschiedenen Fähigkeiten erfordert als die untergebene, wie diese »Fähigkeiten«, auf irgendeiner Skala aufgereiht, eigentlich zueinander stehen, was davon angeboren, erworben oder einfach durch die Gelegenheit ausgelöst — oder auch gar nicht vorhanden — ist, ferner, wie die Fähigkeit eine Stellung zu erringen sich zur Fähigkeit verhält sie gut auszufüllen und wie sich die Höhe der Entlohnung der Leistung zu deren Stellung in einer andern Skala verhält [75]). Hier wirken soziologische und biologische Probleme in unser Gebiet herein, u. a. die Frage, welche Rolle spezielle Begabungen spielen und ob es überhaupt oder wenigstens aut dem Gebiet nichtmanueller Arbeit so etwas wie eine allgemeine Tüchtigkeit (ability, aptitude) etwa im Sinn des Spearmanschen »Zentralfaktors« gibt, die sich auf allen oder den meisten Gebieten in ungefähr gleicher Weise durchsetzt. In allen diesen Fragen stehen uns zahlreiche Vorurteile und Tendenzen hindernd im Wege, und die Theorie kann da nur selten zu den Antworten etwas beitragen, muß vielmehr eher auf diese Antworten warten, um sie dann in ihrem Kreise zu verwerten. Wir berühren da einen Punkt des Problemkreises der Galtonschule.

Eine brillante Leistung auf diesem Felde liegt übrigens schon vor, Moores Laws of Wages, die ich in diesem Archiv (1912) besprochen habe. Die große Idee, die Beziehungen zwischen Lohndifferenzen und Befähigungsdifferenzen zu untersuchen, öffnet gewaltige Perspektiven vor uns. Der neue Weg ist steil und steinig, aber er muß gegangen werden. Ich kann auf diese Probleme im Rahmen der vorliegenden Arbeit nicht eingehen.

VII.

Wir haben in unsern Ausführungen stets den Fall der freien Konkurrenz in den Vordergrund gerückt und auch gesagt, warum wir das taten: Weil selbst wenn er nie und auch annähernd nicht realisiert wäre, es trotzdem für unsere Erkenntnis der Vorgänge

---

[75]) Eine besondre Schwierigkeit liegt darin, daß es nicht nur »künstliche«, d. h. hier soziologisch und nicht ökonomisch erklärbare, Differenzierungen, sondern auch ebenso »künstliches« Herabdrücken und Emporheben verschiedener »Tüchtigkeiten« auf dasselbe Niveau gibt, so daß sehr häufig der Tüchtigere und der Untüchtigere zur gleichen Leistung gezwungen sind.

nötig wäre festzustellen, was dem Wesen des Konkurrenzmechanismus inhärent ist und was nicht. Und das zu wissen ist nicht nur für die Diagnose des einzelnen Falls an sich unentbehrlich, sondern auch für die Beantwortung sehr praktischer Fragen: Steuern oder Lohnerhöhungen lösen ganz verschiedene Wirkungen aus je nachdem wir Industrien vor uns haben, die die Produktivitätsgrenze erreichen oder solche, die Grenzgewinne realisieren [76]). Ohne Berücksichtigung dieses Unterschieds gibt es da keinen Einblick in die Dinge und einer der häufigsten Fehler der Diskussion besteht darin, daß man von einem dieser Fälle behauptet, was nur für den andern gilt.

Wenn also ein Unternehmer oder seine Kombination von Unternehmern innerhalb gewisser Grenzen oder überhaupt ein Nachfragemonopol auf dem Arbeitsmarkt besitzt, so ist seine Wertschätzung für Arbeitsleistungen noch immer ganz so zu verstehen wie die eines mit andern Unternehmern konkurrierenden — ob er außerdem noch ein Angebotsmonopol für seine Produkte hat, z. B. infolge eines Prohibitivzolls, ist für das Grundgesetz des Vorgangs gleichgültig, obgleich es sonst einen besondern Fall konstituiert. Aber diese Wertschätzung, die übrigens in diesem Fall prinzipiell genau so von Gebrauchswertschätzungen der Konsumenten derivieren würde wie bei freier Konkurrenz, also das »Grenzprodukt« der Arbeit, wäre nicht mehr für den Lohn entscheidend. In der Tat, warum sollte der Unternehmer einen Lohn in der Höhe des Grenzprodukts bieten, da alle die Momente weggefallen sind, die ihn in der Konkurrenzwirtschaft dazu zwingen? Der Lohn wäre in diesem Fall unbestimmt. Der Monopolpreis ist zwar sonst eindeutig bestimmt, aber nur infolge des Umstandes, daß die Gegenkontrahenten des Monopolisten ihre Nachfrage oder ihr Angebot je nach dem von ihm bestimmten Preise variieren. In unserm Fall aber wäre das den Arbeitern nicht möglich. Wenn sie wirklich auf die Nachfrage des Monopolisten als einzige Verwendungsmöglichkeit ihrer Arbeit angewiesen wären und, wenn er sie nicht anstellt, wirklich verhungern müßten, so müßten sie jeden Lohnsatz akzeptieren und welcher das — über das für die vom Monopolisten benötigte Arbeiterzahl notwendige physische Existenzminimum hinaus — sein würde, läßt sich rein ökonomisch nicht angeben, es müßte denn sein, daß der Monopolist zur Erzielung seines Gewinnmaximums einer größern Anzahl von Arbeitern bedürfte als unmittelbar vorhanden sind und durch höhere Lohngebote solche heranziehen könnte. Trifft das letztere aber nicht zu und ist eine bestimmte Anzahl von (konkurrierenden) Arbeitern schlechthin da, nicht mehr und nicht weniger, so kann man auch nicht durch Heranziehung des Momentes der Disutility der Arbeit das fehlende Bestimmungsstück zu beschaffen hoffen. Denn obgleich die Arbeiter gewiß die zu leistende Arbeitsmenge bei jedem gegebenen Lohnsatz

[76]) Viele Autoren haben behauptet, daß die Erscheinung von Grenzgewinnen schlechthin allgemein sei. Das ist z. B. die Lehre Hobsons von den »forced gains«. Auch Tugan-Baranowsky gehört hierher. Aber auch wenn diese Behauptung zuträfe, so spräche das nicht im geringsten gegen die Theorie als solche.

nach dem Gesetz der Gleichheit von Lohngrenznutzen und Arbeitsgrenzunlust bemessen möchten, so kann ihnen doch der Monopolist, wenn er ihnen Arbeitsmenge und Lohn z. B. pro Tag oder Woche als unteilbare Ganze vorschreibt, mit Rücksicht auf den jede angebbare Größe übersteigenden Wert derjenigen Lohnelemente, von denen die Lebenserhaltung abhängt, eine Leistung aufzwingen, für die jenes Gesetz nicht — auch nicht annähernd — realisiert ist [77]). Deshalb tritt hier das ökonomisch erfaßbare Moment völlig zurück hinter andern, wie z. B. Furcht vor eventueller Erbitterung, Rücksicht auf öffentliche Meinung, Sitte, ethische Rücksichten usw. Uebrigens ist das ein extremer Fall, in der Regel hat eine Monopolstellung auf dem Arbeitsmarkt sehr enge Grenzen — nur in dieser Form kommt sie überhaupt in der Praxis vor — oder es kommt die Heranziehung von Arbeitern von außen in Betracht usw.

Praktisch wichtiger ist der Fall einer Monopolstellung von Unternehmern auf dem Produktmarkt. Hier wird das Arbeiterinteresse nur insoweit berührt, als der monopolistische Unternehmer weniger produziert, mithin eine geringere Nachfrage nach Arbeit entfaltet, als von der betreffenden Industrie ausgehen würde, wenn freie Konkurrenz in ihr herrschte [78]). Auch hier ist die Wertschätzung des Unternehmers oder Trustleiters für die Arbeit ein Derivat eines Konsumentengrenznutzens. Aber erstens ist dieer Konsumentengrenznutzen — weil ja nun im allgemeinen weniger produziert wird als produziert würde, wenn unter sonst gleichen Umständen freie Konkurrenz herrschte — nun größer und zweitens ist er in seiner Wirkung auf die Wertschätzung des Unternehmers für die Arbeit beeinflußt durch die Möglichkeit, die einzelnen Arbeiter durch andre aus Industrien zu ersetzen, in denen freie Konkurrenz herrscht. Nur dieses »Substitutionsgrenzprodukt« ist hier für den Lohn maßgebend und die Größe der Nachfrage bestimmt sich hier aus der Erwägung, welche Zahl von Arbeitern unter Berücksichtigung dieses Lohns ein Gewinnmaximum gibt. Jedem solchen Lohnsatz entspricht bei gegebener Produktionsmethode ein und nur ein Maximum. Wären alle

---

[77]) Man sieht ohneweiters, wie sehr dieser Fall in das Schema Tugan-Baranowskys paßt und wie sehr er gerade an derartige Konstellationen denkt, zugleich aber auch, wie ungezwungen der Fall sich der Grenzproduktivitätstheorie einfügt. Vielleicht ist das der wichtigste von den Punkten, an denen sich die Möglichkeit völliger Einigung in der theoretischen Konstruktion zwischen beiden zeigt. Mag dann Tugan-Baranowsky immerhin der Ansicht sein, daß dieser Fall die Regel bilde — darauf käme es mir gar nicht an.

[78]) Das gilt auch dann, wenn der Monopolist vom Typus des Trustkönigs ist und eine völlige Reorganisation der Industrie durchführt, die den Einheitskostensatz so sehr herabdrückt, daß der Monopolpreis von jetzt niedriger ist als der Konkurrenzpreis von früher, was die Folge hätte, daß jetzt sogar mehr produziert würde als früher und möglicherweise sogar, daß jetzt mehr Arbeiter angestellt würden als früher. Noch immer ist es dann wahr, daß der Monopolpreis höher und die Nachfrage nach Arbeit geringer wäre, als sie sein würden, wenn bei dieser neuen Organisation der Produktion freie Konkurrenz herrschte.

Industrien monopolistisch organisiert, so würde es zwar infolge der Konkurrenz aller dieser Monopolisten auf dem Arbeitsmarkt jeweils eine Tendenz nach Ausgleichung der Lohnsätze für gleichartige Arbeit geben, aber dieses Niveau selbst wäre nicht eindeutig bestimmt.

In der Wirklichkeit schließen sich an diese Fälle alle jene der beschränkten Konkurrenz an, in denen die Latitude, die vom rein ökonomischen Gesetz gelassen wird, stets mehr oder minder erheblich ist und die tatsächlich einen breiten Raum in der Volkswirtschaft einnehmen. Wiederum muß dem Leser auffallen, wie nahe unsre Argumentation da an die Tugan-Baranowskys herankommt. In der Tat sind wir jetzt bei jenen Tatsachen, an die er vor allem denken mußte, wenn er dem Moment der »Macht« einen so großen Raum anwies. Auch die Ausführungen Schüllers beziehen sich namentlich auf den Problemkreis beschränkter Konkurrenz. Dieser bietet sich dem Beobachter um so ausschließlicher dar, je kürzere Perioden er betrachtet. Und wirklich beschäftigt sich Schüller ganz vornehmlich mit dem Verhalten der Unternehmungen in der momentanen Situation, betrachtet er nicht die glatte Fläche des Niveaus, nach der das ökonomische Meer tendiert, sondern die stürmischen Wogen der jeweiligen unmittelbaren Gegenwart. Dieser Standpunkt hat sein Recht. Was hier nochmals sowohl Tugan-Baranowsky wie Schüller gegenüber betont werden muß, ist, daß alles das in keinem Widerspruch zu den Grundlagen der Theorie steht und daß wir uns durch alles das nicht unser Verständnis des Wesens des Konkurrenzmechanismus trüben lassen dürfen, wenn es gleich ganz wahr ist, daß wir nicht weit kommen würden, wenn wir nie andres untersuchten als ihn. Die großen Züge der Dinge und ihr Wesen ist Eines, die Art und Weise, wie sie sich in einem kleinen Ausschnitt der Dinge erkennen lassen, ist ein Andres. Beides muß untersucht werden. Aber zwecklos ist der Kampf zwischen den sich dabei ergebenden Resultaten [79]).

Wenn die Arbeiter monopolistisch organisiert sind, so ist der Lohn wieder eindeutig bestimmt — bei gegebener Produktionsmethode zunächst — durch den Punkt, an dem die Gesamtlohnsumme zu einem Maximum wird. Ob um diesen Punkt zu erreichen, das Gesamtarbeitsangebot überhaupt und wie erheblich es eingeschränkt werden muß, ist quaestio facti und hängt von der Elastizität der Nachfrage ab. Jedenfalls brauchen sich die Arbeiter hier nicht mit dem Lohn zu begnügen, der dem Grenzprodukt der Arbeit ent-

[79]) Der Leser bemerke, wie vollständig sich auch die Einwendungen K. Diehls auflösen, soweit sie als solche gemeint sind, und wie vollständig unhaltbar z. B. seine neuerlich wiederholte (Zur Kritik der Kapitalzinstheorie von Böhm-Bawerk, l. c. p. 603) Behauptung ist, die Zinstheorie v. Böhm-Bawerks sei »ebenso wie seine Wert- und Preistheorie unter der Voraussetzung völlig freier Konkurrenz aufgestellt«. Nur für die Theorie des Konkurrenzpreises trifft das natürlich zu, aber daneben steht ja die Theorie des Monopolpreises, die jeder u. a. auch auf die Lohn- und Zinstheorie anwenden kann, ohne daß der Autor das selbst ausführlich tun müßte. Bezüglich der Werttheorie, deren Grundlagen bei Böhm doch am Robinson entwickelt sind, ist der Vorwurf überhaupt unverständlich.

spricht, da sie über die intramarginalen Werte der Arbeit herrschen [80]) und jeden Unternehmer vor die Wahl stellen können, entweder auch noch die Grenzarbeiter beim gewünschten Lohn anzustellen oder überhaupt keine Arbeiter zu erhalten. Da im Gleichgewichtszustand aber diese intramarginalen Ueberschüsse von Grundrente und Kapitalzins in Anspruch genommen werden, so ist die Lohnforderung, wenn sie sich auf die Dauer halten lassen soll, natürlich durch die Rücksicht auf die Wirkungen eines Entzugs an Rente und Zins auf das Angebot an Boden — wenn Privateigentum an Grund und Boden herrscht, so ist auch das Angebot an Grund und Boden mit Rücksicht auf andre mögliche Verwendungen (Jagd, Parkanlagen usw.) nach der Höhe des Ertrags variabel — und Kapital beschränkt, worauf wir gleich zurückkommen werden. Abgesehen davon aber kann der Lohn auch dann über das durch das Grenzprodukt gegebene Maß steigen, wenn das Arbeitsangebot nicht eingeschränkt wird, vorausgesetzt nur, daß den einzelnen Unternehmern jene Bedingung aufgelegt werden kann. Ist das letztere nicht möglich, so bleibt nur die Einschränkung des Angebots, durch die die Arbeitskraft künstlich zu einem seltenern Gut gemacht, ihr Grenzprodukt also künstlich erhöht wird und die in der Form der Herabsetzung der Arbeitszeit in der Tat eine wesentliche Waffe der Arbeiterorganisationen ist.

Steht monopolistisch organisierten Arbeitern eine in bezug auf die Nachfrage nach Arbeit monopolistische Industrie gegenüber, so liegt ein Tausch zwischen zwei Monopolisten vor — ein »isolierter Tausch«, wie der zwischen Robinson und Freitag — und es gibt keinen eindeutig bestimmten Lohnsatz. Aber verschiedene Umstände, so die Rücksicht, die der Leiter jeder Partei auf das mögliche Ausbrechen irgendwelcher Gefolgsleute nehmen muß, die Rücksicht auf die schließlich verheerenden Wirkungen steten Kampfes und auf die Konsequenzen über ein gewisses Maß hinaus gespannter Forderungen für die wirtschaftliche Entwicklung usw. setzen dem Schwanken des Lohnsatzes Grenzen [81]), wenn es sich nicht um einen prinzipiellen Vernichtungskampf sondern nur darum handelt, innerhalb der kapitalistischen Produktionsweise das dauernd Mögliche zu erreichen. Einen besonderen Vorteil für die Arbeiter gibt es in diesem Fall: Während sie, wenn sie konkurrierenden Unternehmern gegenüberstehen, nur dem e i n z e l n e n die Bedingung auferlegen können, auch zum höhern Lohnsatz keine Arbeiter zu entlassen, wenn er produzieren will, aber nicht hindern können, daß einzelne Betriebe überhaupt aufgelassen werden, so können sie hier der g a n z e n Industrie diese Bedingung auferlegen.

Wie bei allen Monopolen ergibt sich hier die Frage der Differenzierung. Jeder Monopolist kann seinen Monopolgewinn erhöhen, wenn er nicht genötigt ist einen einheitlichen Preis zu bestimmen, sondern ein

[80]) Da tritt der Unterschied zwischen den beiden Begriffen hervor: Gesamtnutzen und Menge mal Grenznutzen — außerdem die Tatsache, daß von der G e s a m t arbeitsmenge das G e s a m t produkt abhängig ist.

[81]) Vgl. Pigou: Methods of Industrial Peace, Anhang.

Preissystem festsetzen kann, welches die höhere Kaufkraft mancher Käufer ausnützt, ohne, wie es ein einheitlicher Preis dieser Höhe täte, weniger kaufkräftige auszuschließen, und welches die schwächere Kaufkraft andrer Käufer schont und sie heranzieht, ohne doch, wie es ein so niedriger einheitlicher Preis tun würde, den Monopolisten um die an sich mögliche Ausbeutung kaufkräftiger Käufer zu bringen. Aehnliches gilt natürlich für ein Einkaufsmonopol. Der monopolistische Verkäufer von Arbeit könnte nun ebenso verfahren und die so differenzierten Löhne hinterher einziehen und unter die Arbeiter einer Kategorie gleich verteilen. Der monopolistische Käufer von Arbeit verfährt tatsächlich mitunter so und aus quasimonopolistischem stillschweigenden Uebereinkommen erklären sich mitunter Lohndifferenzen bei gleicher Leistung (zwischen Männern und Frauen, konnationalen und fremden Arbeitern, jungen und alten Leuten).

VIII.

Wenn man nun die skizzierte Theorie entsprechend ausbaut und sachgemäß auf das jeweils vorliegende Tatsachenmaterial anwendet, so ergibt sich eine wesentlich inhaltsreichere Ausbeute an Resultaten über die alten Themen der »künstlichen Lohnerhöhungen«, der Verkürzung der Arbeitszeit [82]) und der Bewegungsgesetze des Lohneinkommens als in der Regel angenommen wird. Ich will hier auf das erstgenannte noch mit einigen Worten eingehen, wobei ich von der Beziehung zwischen Arbeitslohn und Qualität der Leistung absehe und die letztere als durch die zu betrachtende Lohnerhöhung unberührt annehme. Das Problem ist oft genug behandelt worden, wie das seiner praktischen Bedeutung entspricht. Bekanntlich ist es stets ein Sturmzentrum antitheoretischer Stimmungen gewesen, und eine Reihe von Vorurteilen gegen die Theorie und das, was sie angeblich lehrt, wurzeln hier. Fast nirgends kann man so gut die Natur ökonomischer Diskussionen studieren, vor allem die Tatsache, daß der von praktischem Wollen erfüllte Mann sich meist gar nicht die Mühe nimmt, eine wissenschaftliche Theorie auch nur zu verstehen, sondern sich vielmehr an die eine oder andre Phrase hält [83]), die irgendwie an sein Ohr gedrungen ist. Wäre das nicht so, so hätte man die Frage nach der »Möglichkeit« künstlicher Lohnerhöhungen überhaupt nicht stellen können. Denn niemand konnte sie je bestreiten. Was allein jemals behauptet werden konnte, war, daß »künstliche« Lohnerhöhungen gewisse Wirkungen haben, welche eventuell ihren dauernden Erfolg beeinträchtigen können. Dennoch hat wiederum niemand geringerer als Tugan-Baranowsky die Meinung ausgesprochen, daß die Theorie, wenn sie richtig wäre, die Sinnlosigkeit aller solcher

---

[82]) Die besten Ausführungen über dieses Problem findet man in den zit. Arbeiten von Thompson und von Pigou.

[83]) Ein hübsches Beispiel dafür sind die Schicksale der Lohnfondstheorie. Vgl. darüber meine Epochen der Dogmen- und Methodengeschichte in Grundriß der Sozialökonomik I.

Versuche beweisen würde, und eben aus deren Erfolg auf die Falschheit der Theorie geschlossen — und nach einer neuen gesucht.

Vor allem muß man sich darüber klar sein, ob man die Wirkung einer »künstlichen« z. B. durch Gesetzgebungsakt erfolgenden Lohnerhöhung für den Fall des Monopols, der beschränkten oder freien Konkurrenz behandeln will, resp. welcher dieser Fälle in concreto vorliegt. Bei freier Konkurrenz wiederum, ob die Erhöhung über den Lohn im Gleichgewichtszustand hinaus erfolgen soll oder ob im Momente der Erhöhung gar kein solcher erreicht ist. Dann ob man die momentanen oder die erst im Laufe der Zeit eintretenden Wirkungen untersuchen will. Weiters ob man an Lohnsteigerungen in nur einer Branche oder an allgemeine denkt. Und stets muß man die Wirkungen der Lohnerhöhung auf das Sozialprodukt und die Wirkungen auf den Anteil der Arbeiter — den relativen wie den absoluten — auseinanderhalten. Eine ganz allgemeine Frage wie: Ist eine künstliche Lohnsteigerung möglich? Oder: Wie wirkt eine künstliche Lohnsteigerung? — hat überhaupt keinen Sinn. Wir wollen einige der wichtigern Fälle behandeln und an diesen auch die hauptsächlichsten allgemeinen Gesichtspunkte hervorheben.

Wenn die Arbeiter einem Unternehmer gegenüberstehen, der ein Monopol am Markt seiner Produkte hat — der Fall des Nachfragemonopols nach Arbeit erledigt sich ja von selbst —, so brauchen keine Rückwirkungen einzutreten und die Lohnerhöhung kann sich dauernd erhalten, wenn die Arbeiter den Zudrang andrer Arbeiter fernzuhalten wissen. Denn der Monopolist könnte es zwar vorteilhaft finden [84]), den Preis seiner Produkte zu erhöhen, was die Folge hätte, daß die Nachfrage nach ihnen, folglich auch die Nachfrage des Monopolisten nach Arbeit, sinken würde. Aber es kann ihm, ohne daß die Produktion als ganze für ihn unrentabel wird, innerhalb gewisser Grenzen vorgeschrieben werden, den Produktpreis nicht zu erhöhen (Montemartini [85]). Wird ihm das freilich nicht vorgeschrieben, so wird es früher oder später zu Arbeiterentlassungen kommen, denn bei veränderten Produktionskosten ist im allgemeinen der Punkt des Gewinnmaximums (Punkt von Cournot) ein andrer. Obgleich die Möglichkeit der Auflage jener Bedingung ein Vorteil für die Arbeiter ist, so bedeutet das doch nicht, daß ihre Lage einem Monopolisten gegenüber günstiger ist als gegenüber einem Unternehmer, mit dem andre konkurrieren; denn das Sozialprodukt ist in ersterm Falle geringer als in letzterm und überhaupt ist es ja nur die Tatsache eines auf Kosten aller Konsumenten, darunter meist auch der Arbeiter, zustandegekommenen Gewinns, also ein Nachteil, der gerade in diesem Punkte einen Vorteil bietet. Sind alle Industriezweige monopolisiert und erfolgt die Lohnsteigerung allgemein, so ist die Situation der Arbeiter insofern noch günstiger, als nun auch kein Unterbieten seitens andrer Arbeiter zu befürchten ist. Uebrigens kann in beiden Fällen der Monopolist ein Interesse

[84]) Was sich preistheoretisch exakt nachweisen läßt.

[85]) Im Giornale degli Economisti, 1909.

daran haben, die Produktmenge zu variieren, auch wenn er den Produktpreis nicht erhöhen darf, und vor allem die Produktionsmethode zu verändern, denn die beim frühern Lohn vorteilhafteste Kombination der Produktionsmittel ist es nun nicht mehr.

Aehnlich steht es überall dort, wo beschränkte Konkurrenz oder irgendein stillschweigendes Einvernehmen zwischen den Unternehmern besteht, also besonders in wenig entwickelten Ländern. Da gibt es überall Gewinne auch noch an der Produktivitätsgrenze, die als »Puffer« dienen und den Stoß einer Lohnerhöhung für den gesamten Organismus der Volkswirtschaft abschwächen. Besonders für kurze Perioden gilt das fast überall und diese Umstände erklären es, daß wir dem Resultate Schüllers beistimmen können, daß »durch Erhöhung der Löhne innerhalb der praktisch in Betracht kommenden Grenzen . . . in der Regel nur ein relativ geringer Rückgang der Nachfrage nach Arbeitskräften verursacht werden kann« (Nachfrage nach Arbeitskräften p. 743), ohne freilich seine Begründung des Satzes zu billigen. Aehnlich ergibt sich hier auch eine teilweise Uebereinstimmung mit den praktischen Resultaten Tugan-Baranowskys.

Wenden wir uns dem Fall der Konkurrenz zu, so haben wir vor allem zu beachten, ob z. B. ein autoritativer Eingriff in die Lohnbestimmung in einen schon vorhandenen Gleichgewichtszustand eingreift oder nicht. Sehr häufig wird nämlich der Schein eines Erfolgs dadurch hervorgerufen, daß die Löhne aus irgendeinem Grunde nicht die Gleichgewichtshöhe hatten. Ein Eingriff, der etwa diese erst durchsetzt, bewährt sich natürlich ohne alle ungünstigen Rückwirkungen. Ein besonders wichtiger Fall ist der der Geldentwertung, die seit Mitte der Neunzigerjahre des vergangenen Jahrhunderts eintrat und nun natürlich durch die Zeitereignisse noch gewaltig verstärkt wird. Hier pflegt der Lohn den veränderten Verhältnissen nur in größerm oder geringerm Abstand zu folgen und daher ein ganz ungerechtfertigtes, d. h. in den realen Bedingungen der Lohnhöhe unbegründetes, temporäres Sinken des Reallohns einzutreten. Wird das nun durch autoritativen Eingriff korrigiert, so ist damit nur der Zustand hergestellt, der ohnehin dem Konkurrenzmechanismus entspräche. Vielleicht ist es in solchen Fällen — und sie sind sehr zahlreich — gar nicht richtig von einem Scheinerfolg zu sprechen. Denn es wird ja tatsächlich viel unnötige Friktion, viel Kämpfen und viel Elend beseitigt. Ein wirklicher Scheinerfolg liegt aber vor, wenn in einer Epoche wirtschaftlichen Aufschwungs, die schon von selbst Lohnsteigerungen mit sich bringen würde, autoritative oder sonstige »künstliche« Lohnerhöhungen erfolgen, die, weil die Gleichgewichtslage des Lohns sich ohnehin nach oben verschiebt, sich ebenfalls ganz gut »bewähren«. Deshalb ist die Befriedigung des Sozialpolitikers über seine Leistungen im Laufe des 19. Jahrhunderts in der Tat zum Teil eine Illusion. Jedenfalls aber stellt sich das wahre Problem der »künstlichen Lohnerhöhung« der Praxis viel seltener als das Problem der Erhöhung eines unter seiner Gleichgewichtshöhe zurückgebliebenen Lohns.

Soweit kann keine Meinungsverschiedenheit bestehen. Kontrovers könnte nur die Lösung dieses »wahren« Problems sein, das zwar den theoretischen Kern der Sache enthält aber praktisch viel weniger bedeutsam ist. Wenn in einer einzelnen Industrie, in der freie Konkurrenz herrscht, der Lohnsatz durch autoritativen Eingriff über die Gleichgewichtshöhe gehoben und Zudrang der Arbeiter aus andern Branchen ferngehalten wird, so wird nunmehr die Grenzmenge mit Verlust produziert und fällt weg, so daß der Produktpreis steigt. Ein andrer Weg zum gleichen Resultate ist: Es wird der Unternehmer die Lohnerhöhung auf den Preis »aufschlagen«, deshalb wird die Nachfrage zurückgehen und der Preis von dieser Höhe wieder herabsinken, aber nicht ganz auf den frühern Stand, so daß eine teilweise Ueberwälzung auf den Konsumenten stattfindet und — durch die verringerte Produktion — eine weitere teilweise Ueberwälzung auf die Besitzer der Produktionsmittel, darunter auch die Arbeiter. Wenn es sich wirklich um einen »gewinnlosen Unternehmer« handelte, so müßten beide Ueberwälzungen die Lohnerhöhung wettmachen. Der geschilderte Prozeß braucht sich in der Praxis nicht Schritt für Schritt so abzuspielen, sondern die Unternehmer können sein Resultat — ein oder einige Glieder des Zusammenhangs überspringend — antizipieren.

Zu diesem Ergebnis ist zu bemerken: Es tritt nur dann merklich hervor, wenn nicht eine gleichzeitige Entwicklung die Daten des betreffenden Gleichgewichtszustandes verändert und z. B. die Nachfrage nach dem Produkt der betreffenden Industrie erhöht. Weil das nun in der Regel der Fall ist, so wird jener Abwälzungsprozeß meist ganz überschattet werden, selbst dann wenn es, was ebenfalls meist der Fall ist, keine »Puffer« von Quasirente und Uebergewinn in dieser Industrie gibt. Das darf uns nicht veranlassen zu sagen, daß jener Prozeß irreal sei und vernachlässigt werden könne. Dergleichen wird zwar oft gesagt, wie ja auch oft argumentiert wird, die Kaffeepreise seien nach Einführung von Kaffeezöllen gesunken, folglich der Zoll ohne Einfluß auf den Preis gewesen. In letzterm Fall ist es klar, daß ohne Zoll der Kaffeepreis noch viel mehr gesunken wäre und ebenso ist es in unserm Fall klar, daß eine analoge Entgegnung nicht etwa nur theoretisch korrekt sondern auch im Interesse unseres Verständnisses eines praktisches Falls geboten ist.

Ferner tritt der skizzierte Prozeß nur dann ein, wenn die Nachfrage nach dem betreffenden Produkt nicht etwa unelastisch ist. Ist sie das, so tritt das Sinken der Nachfrage anderswo in der Volkswirtschaft ein und kann dann für das Auge des Beobachters leicht unsichtbar sein.

Man könnte ferner glauben, daß die Reduktion der Produktion nur dann die, vom Unternehmerstandpunkt gesehen, geeignete Reaktion auf die Lohnerhöhung wäre, wenn die Kosten der Produkteinheit dadurch reduziert werden, also die Industrie einem Gesetz des abnehmenden Ertrags folgt. Dem ist nicht so. Auch wenn die Kurve oder Skala der sukzessiven Angebotspreise in der betrachteten Industrie abwärts gerichtet ist, sie also einem Gesetz des zunehmenden Ertrags

folgt und die Kosten der Produkteinheit bei Reduktion der Produktion z. B. infolge der größern Quote von Generalkosten, die dann auf die Einheit fällt, steigen, gibt es einen Punkt, an dem die Nachfragekurve dauernd unter die Angebotskurve sinkt und der der Punkt stabilen Gleichgewichts ist. Wird nun durch eine Lohnerhöhung die Angebotskurve parallel mit sich selbst nach aufwärts verschoben, so lehrt ein Blick auf die bekannte Figur nicht nur, daß die Reduktion der Produktion im allgemeinen noch immer die geeignete Reaktion des Unternehmers auf die Lohnerhöhung ist, sondern sogar, daß die Verwüstungen, die eine Störung des Gleichgewichts, sei es eine Lohnerhöhung, eine Steuerauflage oder sonst etwas, in einer Industrie anrichtet, meist viel größer sein werden, wenn sie einem Gesetz des zunehmenden als wenn sie einem Gesetz des abnehmenden Ertrags folgt. Allerdings gibt es da kompliziertere Fälle, u. a. den Fall multipler Gleichgewichtslagen. Aber alle diese Fragen sind von Marshall, Edgeworth und ihrem Kreis sorgfältig behandelt worden und Unkenntnis der betreffenden Resultate ist heute schlechthin unentschuldbar.

Einwendungen von der Art, wie sie R. Schüller wieder vorgebracht hat, verfehlen weiters auch hier den Sinn des Arguments. Gewiß kann ein Unternehmer in unserm Fall nicht in der Weise seine »Nachfrage nach Bodenleistungen« reduzieren, daß er etwa einen Quadratmeter des Grundstücks aufgibt, auf dem seine Fabrik steht. Für kurze Perioden begegnet natürlich in solchen Fällen der ökonomische Prozeß sehr großem Reibungswiderstand, der ihn hie und da zum Stillstand bringen kann und für dessen Erfassung die Theorie ja ihre Mittel hat [86]). Es kommt für den Unternehmer außerdem in Betracht, daß er meist darauf rechnen kann, daß die nie rastende Bewegung des Wirtschaftslebens auch ohne daß er etwas tut, die Rentabilität seines Betriebs wiederherstellt. Daß das Problem einfach und durch die Enunziation der Grundprinzipien schon erledigt sei, hat ja die Theorie nie behauptet, besonders nie die moderne. Uebrigens ist die Sache so zu denken, daß infolge der Lohnerhöhung, w e n n sie sich überhaupt dem oberflächlichen Betrachten in ihren Wirkungen offenbart, irgendwelche B e t r i e b e unrentabel werden und langsam hinsiechen und dadurch die übrigen Luftraum gewinnen, so daß sich nur bei einem Ueberblick über den ganzen sozialen Prozeß und nicht schon bei Untersuchung des Verhaltens jeder einzelnen Unternehmung die Wirkung des ökonomischen Zusammenhangs zeigt.

Die Variationen, auf die sich unsre Darstellung zunächst bezieht, sind als relativ sehr klein zu betrachten, so daß die G r u n d l a g e n der Betriebsweise und der Einkommensverwendung in der Volkswirtschaft dadurch nicht verändert werden, was seinerseits

[86]) Diehl freilich meint (l. c. p. 606), daß die Tatsache, daß Unternehmungen, die großes fixes Kapital haben, »jahrelang« ihre Arbeiter auch zu Löhnen weiterbeschäftigen, welche einen Kapitalverlust involvieren, dem Satz widerspreche, daß sich Lohnsätze, bei denen der Unternehmer mit Verlust arbeitet, nicht auf die Dauer halten können!

wiederum in erster Linie auf relativ kurze Perioden paßt. Die praktische Brauchbarkeit der Resultate wird dadurch nicht alteriert, denn Lohnerhöhungen solcher Art, d. h. Lohnerhöhungen über das Gleichgewichtsniveau des Lohns in einer Industrie, in der völlig freie Konkurrenz herrscht, sind in der Tat immer nur klein. Betrachtet man einerseits größere Variationen — die aber noch immer nicht so groß sein dürfen, daß eine Katastrophe oder doch ein völliger Abbruch der organischen Beziehungen zum Vorhandenen eintritt — und andrerseits längere Perioden, so sind auch Veränderungen der Produktionsweise und des Kapitalangebots zu berücksichtigen. Es wird nun eine andre Kombination der Produktionsfaktoren optimal und die Produktionskoeffizienten ändern sich. Es wird vorteilhaft, mehr Kapital und Boden im Verhältnis zur Arbeit zu verwenden. Die Vermehrung der Kapitalmenge pro Arbeiter geht meist in der Form der Ausdehnung des maschinellen Betriebs[87]) vor sich und bekanntlich sind Lohnsteigerungen eine der wichtigsten Ursachen dafür, daß nach immer weitern Mechanisierungsmöglichkeiten im Produktionsprozeß gesucht wird [88]). Dabei seien im Vorbeigehen zwei interessante Fälle berührt: Einmal der Fall, daß infolge der völligen Veränderung aller Posten der Unternehmerkalkulation nun eine viel größere Produktionsmenge optimal wird als früher: Daß also zwar früher eine geringere die optimale war und bei den frühern Verhältnissen auch durch Mechanisierung des Produktionsprozesses keine größere vorteilhaft geworden, vielmehr eben diese Mechanisierung beim frühern Lohn unrentabel gewesen wäre, daß aber jetzt, bei einem neuen Lohn die Mechanisierung, mit ihr aber auf einmal eine größere Produktionsmenge die rentabelste wird. Dieser Fall braucht nicht einzutreten, aber er tritt oft ein und hat dann nicht nur die Folge, daß die Arbeiter als Konsumenten gewinnen, sondern auch, daß eine sozusagen sekundäre Nachfrage nach Arbeit ausgelöst wird, welche zwar die frühere Gesamtnachfrage nach Arbeit nicht ganz wiederherstellt, aber doch zum Teil. Diese mögliche Produktionsausdehnung widerspricht nicht unserm Prinzip, daß der Lohnsteigerung eine Reduktion der Produktion zu folgen tendiere. Denn dieses Prinzip gilt allgemein nur innerhalb der Annahme wesentlich konstanter Produktionsmethoden, der eben erwähnte Fall beruht aber auf der entgegengesetzten Annahme. Beide Fälle sind gleich real, beide stimmen gleich gut zu den Grundlagen der Theorie, aber beide beziehen sich auf verschiedene Reihen von Tatsachen, die in der Wirklichkeit sich einander stets superponieren. Aehnlich ist es kein Widerspruch, wenn wir sagten, daß infolge der bei Lohnerhöhungen wenigstens vorhandenen Tendenz nach Produktionseinschränkungen die Nachfrage nach Kapital sinkt, nun aber sehen, daß sie auch stei-

[87]) Dieser Punkt ist mit besonderer Sorgfalt herausgearbeitet im zit. Artikel v. Böhm-Bawerks.

[88]) Das sei gegenüber Schüller und Tugan-Baranowsky ausdrücklich betont, welche dieses Moment zwar nicht leugnen, aber ihm nicht seine gebührende Rolle zuweisen.

gen kann. Im großen und ganzen kann man sagen, daß das eine für kleine Veränderungen und relativ kürzere Perioden, das andre für größere Veränderungen des Lohnsatzes und relativ längere Perioden gelte. Vielleicht frägt jemand, was er denn mit einer Theorie anfangen solle, die ihm auf seine »klare Frage« nach den Wirkungen von Lohnerhöhungen eine solche Masse voneinander widerstreitenden Möglichkeiten bietet? Das wäre in der Tat erfreulich, wenn dieselben Leute, die sich immer darüber beklagen, daß die Theorie die vielgestaltige Wirklichkeit mit ihren einfachen Formeln entstelle, nun, wo sie sehen können, daß aus diesen einfachen Formeln ein elastisches lebensvolles System von Resultaten für alle möglichen Fälle zu gewinnen ist, wiederum darüber entrüstet sein und aus den verschiedenen Möglichkeiten die Theorie desavouierende Widersprüche machen wollten — guarda e passa! Wenn aber mit jener Frage etwas andres gemeint ist, nämlich welche Wirkungen eine Lohnerhöhung in praxi in einem konkreten Fall oder doch so ungefähr in der Gegenwart und im kapitalistischen Kulturkreise haben würde, so ist es klar, daß die Theorie, die wie alle Theorie ihre Resultate nur hypothetisch formulieren kann, diese Frage nie aus sich selbst sondern nur dann geben wird, wenn die nötigen Tatsachen in sie eingesetzt werden. Selbst dann aber wird gerade ein Theoretiker, der die Theorie wirklich beherrscht, sich hüten, zu »absolut« zu sein. Auch auf andern Gebieten geht Einsicht nicht immer mit prompten Urteilen über den einzelnen Fall Hand in Hand: Die promptesten Diagnosen gibt seinen Patienten der Dorfbader — der Mann der Wissenschaft zeigt oft eine, ihm auch gebührend übel angerechnete, »Unsicherheit« in der Diagnose.

Der andre Fall, den ich in diesem Zusammenhang erwähnen wollte, ist der, daß bei einer solchen Reorganisation der Produktion, wie die Mechanisierung des Produktionsprozesses sie involviert, sehr leicht ganz neue Möglichkeiten auftauchen, an die früher niemand dachte und daß sich an die erwähnte dann wieder eine weitere Reorganisation der Produktion anschließt, die u. a. auch die Folge haben kann, daß die Nachfrage nach Arbeit beim neuen Lohnsatz ihre frühere Höhe wieder erreicht oder auch, diesen Lohnsatz weiter erhöhend, übertrifft. Vom Standpunkt des hier betrachteten Kausalzusammenhangs wäre das lediglich als ein Zufall zu qualifizieren, aber es ist ein Zufall, der sehr leicht eintritt.

Die Vermehrung der Kapitalmenge pro Arbeiter braucht aber nicht notwendig in der Form der Vergrößerung des stehenden Kapitals vor sich zu gehen, wenngleich das der wichtigste Fall ist. Es kann z. B. auch mit Rohstoffen weniger hausgehalten oder das finishing der Produkte vermindert werden. Der wichtigste Fall der Vermehrung des Produktionsfaktors Boden ist bekanntlich der Uebergang von intensiver zu extensiverer Betriebsform. Diese Fälle führen uns besonders klar die Natur einer Seite des theoretischen Problems vor Augen, mit dem wir es hier immer zu tun haben. Die Wirkungen von Lohnerhöhungen stehen unter dem Einfluß der Tatsache, daß

es sich um zwei verschiedenartige Beziehungen zwischen den Werten und Preisen der Arbeitskraft einerseits und Kapital und Boden andrerseits handelt: Einmal sind alle drei komplementäre Güter und sodann sind alle drei auch innerhalb gewisser Grenzen rivalisierende Güter [89]). Ein Paradigma der erstern Beziehung ist die Beziehung zwischen den Werten und Preisen von Zucker und Kaffee und der letztern die Beziehung zwischen den Werten und Preisen von Kaffee und Kaffeesurrogaten. Nun sind zwar beide Fälle seit langem sorgfältig behandelt worden [90]). Aber ihre Kombination bietet besondre Schwierigkeiten. Doch soll darauf nicht weiter eingegangen werden.

An sich muß der absolute Kapitalertrag infolge einer Lohnerhöhung nicht notwendig sinken. So gut wie ausnahmslos gilt das nur für kleine Variationen und kürzere Perioden. Darüber hinaus nur dann ausnahmslos, wenn die Reaktion auf die Lohnerhöhung lediglich in Verlängerung der Produktionsperiode besteht. Aber soweit er sinkt, ergibt sich die Frage, wie das auf das Kapitalangebot wirkt. Wenn dieses sich kontrahiert, so muß das im allgemeinen und vor allem unmittelbar eine Rückwälzung der auf das Kapital gewälzten Last auf die Arbeiter zur Folge haben, und in der Tat war es von altersher üblich zu sagen, daß künstliche Lohnerhöhungen bewirken müßten, daß die Leute »nicht mehr sparen«, während dieser Anschauung immer und nun auch von Tugan-Baranowsky entgegengehalten wurde, daß ein Sinken des Kapitalertrags innerhalb gewisser Grenzen sogar eine Erhöhung der »Spartätigkeit« nach sich ziehen könne. Dieses Gegenargument ist richtig. Stellen wir uns nämlich auch auf den Standpunkt, daß Kapital durch Sparen entstehe und dieses — an der Grenze natürlich nur — ein »Opfer« involviere, das durch den Zinsertrag aufgewogen werden müsse, so folgt daraus noch nicht, daß die Leute, wenn der Zins sinkt, notwendig weniger sparen würden. Denn wenn auch der Grenzertrag des Kapitals dem Grenzopfer des Sparens gleich sein müßte, so kann doch diese Gleichheit bei sehr verschiedenen Zinssätzen realisiert sein. Bei hohem Zins sinkt die Kurve des Grenznutzens immer weiterer Sparsummen natürlich schneller als bei niedrigem. Wenn wir nun die Kurven des Grenznutzens der Einkommenszuwächse und die Kurven der Disutility des Sparens als in beiden Fällen identisch annehmen, so kann es sein, daß bei höherm Zinsertrag das Gleichgewicht bei einem geringern Grenzopfer, also einer geringern Gesamtsparsumme erreicht wird als bei niedrigerm, weil der Grenznutzen der schneller zunehmenden Einkommenszuwächse im ersten Fall früher von der »Sparunlust« aufgewogen werden kann als im zweiten. Und wenn nicht weniger gespart wird, so kann es zu einer Rückwälzung der Last auf die Arbeiter in diesem Sinn nicht kommen, ja es kann sich

[89]) Das gilt auch, wie gesagt, für die verschiedenen Qualitäten der Arbeit in ihrem Verhältnis zueinander.

[90]) Die neueste Arbeit darüber ist die große Abhandlung von Fanno im Giornale degli Economisti, ottobre 1914.

sogar ereignen, daß mehr als bisher gespart und der Zins also noch weiter gedrückt wird.

Nur darf man diesem Argument nicht zuviel zumuten. Vor allem hat es die für die meisten der Autoren, die damit operieren, unangenehme Eigenschaft, daß es zwar die Möglichkeit einer Zinsherabsetzung zeigt, ohne daß deshalb notwendig weniger gespart würde, aber zugleich die Notwendigkeit eines Zinses, damit — über einen ganz kleinen Teil der erforderlichen Kapitalmenge hinaus, von dem angenommen werden kann, daß er als Reserve für Unglücksfälle usw. jedenfalls, auch ganz ohne Zins, »zurückgelegt« werden würde — überhaupt gespart werde. Dann kann man nicht etwa damit beweisen, daß jede Zinsherabsetzung das Kapitalangebot unverändert lassen oder gar erhöhen würde, wenn der Zins nur überhaupt größer als Null bleibe. Denn das gilt sicher nur für begrenzte Intervalle und nur für die verschiedenen Motive des Sparens und Klassen der Sparer in sehr verschiedenem Maß. Auch gilt es, selbst innerhalb dieser Grenzen, nur für den einzelnen Sparer ganz zweifellos, darf aber nicht ohne weiters auf die soziale Gesamtsumme der Spargelder angewendet werden. Denn für diese kommt in Betracht, daß wenn auch manche Leute bei höherm Zins weniger sparen als bei niedrigem, dafür bei höherm Zins manche Leute zur Gruppe der Sparer hinzutreten — besonders »kleine Leute« — die bei niedrigerem überhaupt nicht sparen würden. Erwägt man das, so wird das Resultat durchaus zweifelhaft. Man kann nicht etwa sagen, daß die Tatsachen ganz klar *für* dieses Argument sprächen: Der Umstand, daß bisher das Sinken des Zinsfußes und zunehmende Besteuerung des Kapitalertrags mit steigenden Sparsummen Hand in Hand gegangen ist, beweist nichts. Denn erstens würde eine einmal akquirierte Spargewohnheit noch lange vorhalten, auch wenn ihre rationellen Grundlagen fortgefallen wären; zweitens handelt es sich bei dieser angeblichen Verifikation um einen historischen Vorgang, in dessen Verlauf sich alle Daten so gründlich verändert haben und besonders so viele Leute erst in die Möglichkeit versetzt wurden zu sparen, die früher am Existenzminimum waren, und andre so viele Unternehmergewinne machten wie noch nie daß man daraus gar nichts herleiten kann; drittens ist es gar nicht so sicher, ob hier und da auftretende Unlust zum Sparen in gewissen Kreisen, die früher mehr dazu geneigt waren, nicht *auch*, unter andern Ursachen, die Ursache des schwächern Impulses eines niedrigern Zinsfußes hat. Endlich aber — und das ist besonders zu betonen — ergäbe sich aus dem diskutierten Argument nichts gegen die Abstinenztheorie. Denn sie kann sich, wie gezeigt, völlig mit der Tatsache abfinden, auf der es beruht, auch wenn diese Tatsache gar nicht als solche angezweifelt werden könnte. Tugan-Baranowsky hat ohne weiters den Schluß gezogen, daß, wenn eine Zinsherabsetzung sowohl Zu- wie Abnahme des Kapitalangebots zur Folge haben könne, die Abstinenztheorie des Zinses widerlegt sei. Ich habe nun durchaus nicht die Absicht, diese Theorie zu ver-

teidigen, die auch ich nicht für befriedigend halte. Aber dieser Angriff geht an ihr vorbei.

Wir haben bisher an eine »künstliche« Lohnerhöhung nur in einer Industrie gedacht. Da wir aber dabei schon — als ohne weiters klar — die Wirkung des Zudrangs von Arbeitern aus andern Industrien, also eines wesentlichen Unterschieds zwischen diesem Fall und dem einer allgemeinen solchen Lohnerhöhung, ausgeschieden haben, so gilt das Gesagte größtenteils auch für den letztern. Nur ein Punkt bleibt aufzuklären. Die populäre Meinung ist auch in diesem Fall, daß die Unternehmer einfach den Betrag der Lohnerhöhung auf die Produktpreise »aufschlagen«, und eine der beliebtesten Theorien über die Preissteigerungen der letzten fünfzehn Jahre ist in der Tat, daß sich diese aus dem Steigen der Löhne erklären. Allein, bekanntlich ist das nicht so einfach. Es können bei gegebener Menge und Umlaufsgeschwindigkeit der Kaufkrafteinheiten nicht alle Preise zugleich steigen. Auf dieses — vom Nationalökonomen oft dem Laien vorgehaltene — Argument gibt es nun freilich eine Antwort. Wenn sich für alle Unternehmer die Kostensumme vermehrt und alle die Absicht haben, höhere Preise zu fordern, so werden sie sich nun auch größere Darlehen von ihren Banken verschaffen, z. B. höhere Wechselsummen diskontieren können. Dann ist durch Banknoten oder neubegründete Guthaben die Umlaufsmittelmenge erhöht — insofern als der Rückzahlung meist Erneuerung des Darlehns folgt, dauernd — und es können wirklich, wie der Laie schon immer meinte, alle Preise gleichzeitig steigen. So geschieht es auch — das ist eine von den vielen Formen modernen Kreditmißbrauchs und einer der Gründe, warum es den Notenbanken so schwer fällt, Goldagien zu vermeiden. Aber eine solche Erhöhung aller Preise ist illusorisch, und kein Unternehmer hätte etwas davon, wenn zwar seine Einnahmen steigen, aber auch die Preise aller Güter, die er dafür zu kaufen wünscht, allerdings mit der Einschränkung — und eine praktisch gewichtige Einschränkung ist es —: abgesehen von den Zwischengewinnen, die Valutaentwertung für die Unternehmerkreise (aber nicht für die Kapitalisten als solche) zur Folge hat. Das ist, wie schon Ricardo sagte, jedenfalls ausgeschlossen, daß alle Tauschverhältnisse der Waren untereinander gleichzeitig steigen. Diese Erkenntnis wird auch nicht wesentlich durch die gleichfalls schon von Ricardo hervorgehobene Tatsache berührt, daß Lohnerhöhungen die Tauschverhältnisse zugunsten der Waren, in denen relativ viel unmittelbare Arbeit enthalten ist, auf Kosten jener, die mit relativ großem fixen Kapital erzeugt werden, verschieben. Aber dennoch ist dieser Satz ein sehr wichtiges Element in unserm Problem. Die Verschiebung der Tauschverhältnisse bringt nämlich in der Zeit, während welcher sie sich vollzieht, Gewinne und Verluste hervor, die nichts mit der Hauptströmung der Effekte der Lohnsteigerung zu tun haben, sie für die einzelne Unternehmung aber vollständig verdecken können, und gibt uns ein Beispiel dafür, wie verschieden eine Lohnerhöhung auf die einzelnen Unternehmungen wirkt — ein andres ist der große Unterschied, den

es machen kann, ob ein Betrieb einem Gesetz des ab- oder einem Gesetz des zunehmenden Ertrags unterliegt, ein drittes wie elastisch die Nachfrage nach seinen Produkten und s e i n e Nachfrage nach Arbeit ist — und welches Gewirre von Wirkungen und Rückwirkungen sich hier vor uns öffnet.

Obgleich es aber weiter wahr ist, daß, abgesehen vom erwähnten Fall des »Kreditmißbrauchs«, nicht alle Preise zugleich steigen könnten, so ist es doch ebenso wahr, daß sie das tun können, wenn eine Reduktion der Produktion eintritt, wobei natürlich wieder zu ergänzen ist: unter jenes Maß, das sie andernfalls erreicht haben würde. Geschieht das, so werden die Arbeiter als Konsumenten eines Teils des Vorteils wieder beraubt, den sie als Produzenten erreicht haben, so daß dieser Vorgang keineswegs nur »nominelle« Wirkungen hat. Auch bringt eine solche Reduktion der Produktmenge es mit sich, daß die Lohnsteigerung nicht bloß auf das Kapital (und Grund und Boden) zu fallen braucht, obgleich bei einer allgemeinen Lohnsteigerung die taktische Position des Kapitals dadurch verschlechtert ist, daß es nicht abwandern — allerdings aber sich noch immer »mechanisieren« — kann. Wenn Ricardo hier scheinbar zu einem andern Resultat kam, so liegt das zum Teil an gewissen Besonderheiten der Fälle, die er allein betrachtete, namentlich an der »Unzusammendrückbarkeit des Lohns« und zum Teil an seiner primitiven Werttheorie, die das Eindringen in diese Dinge erschwerte. Es wäre leicht, zu zeigen, daß sein Resultat innerhalb seines Datensystems »richtig« ist und nicht im geringsten der hier vorgeführten Auffassung widerspricht, wie man auch im Fall Schüllers, der im Ergebnis sich mit Ricardo berührt, zeigen kann, daß die Tatsachen, an die er denkt, sich der Theorie ohne weiters einfügen, wenn man auch für seinen Gedankengang nicht so einstehen kann, wie für den Ricardos.

Die Wirkungen einer allgemeinen Lohnerhöhung sind wesentlich dieselben, ob sie, wie wir bisher annahmen, durch autoritativen Eingriff oder durch organisiertes Vorgehen der Arbeiterschaft — mit oder ohne Strike — durchgesetzt wird. In dem letztern Fall haben die Arbeiter eine mehr oder weniger vollständige Monopolstellung und das darüber schon Gesagte reicht für unsern Zweck hin. Was dort durch äußere Macht — h i e r allerdings ist das Moment der »Macht« an seinem Platz und deutlich vom Wirken ökonomischer Faktoren unterscheidbar — erreicht wird, wird hier dadurch erreicht, daß die intramarginalen Werte der Arbeit zur Geltung gebracht werden. Natürlich hätten die Arbeiter in diesem Fall kein Interesse, den Lohn über die Gleichgewichtshöhe zu erhöhen, denn diese ist ja ohnehin durch das Maximum der sei es temporär, sei es dauernd zu erzielenden Gesamtlohnsumme charakterisiert. Als eine Besonderheit dieses Falles könnte man die leichtere Möglichkeit betrachten, sowohl die persönlichen Verluste entlassener Arbeiter als auch den von diesen drohenden Lohndruck durch ihre Versorgung oder überhaupt ihre Entlassung abzuwenden.

Praktisch ist die Gefahr t e m p o r ä r e r und, wenn der Lohn

infolge von autoritativen Bestimmungen oder Machtworten der Arbeiterorganisationen nicht sinken kann, dauernder Arbeitslosigkeit viel geringer als sie es wäre, wenn der theoretische Grundfall der Erhöhung des Lohns über sein Gleichgewichtsmaß in einer im übrigen unter völlig freier Konkurrenz arbeitenden Industrie in der Wirklichkeit die Regel bilden würde. Aber sie besteht immerhin und wir finden in der Tat in England, wo das industrielle Leben im übrigen besonders dem Schema der freien Konkurrenz nahekommt, zugleich aber besonders starke »künstliche« Lohnerhöhungen vorkamen, in den letzten Jahren vor dem Krieg zahlreiche Fälle von Arbeitslosigkeit, die man in der verschiedensten Weise zu erklären suchte. Auch Tugan-Baranowsky notiert diese Erscheinung, aber ohne im geringsten ein Gefühl dafür zu äußern, daß hier eine Erklärung naheliegt, die uns vermuten lassen könnte, daß »der kühne Versuch Englands, diese Politik im großen Stil einzuleiten« (p. 82) nicht ganz so für die unbegrenzte Macht der Sozialpolitik spricht, wie er annimmt. Dem von seinem Wollen erfüllten Sozialpolitiker gegenüber, der Gegenargumente nicht hören, entgegenstehende Tatsachen nicht sehen will, wäre jeder solche Hinweis vergeblich. Von einem Mann vom Rang Tugan-Baranowskys aber darf man wohl erwarten, daß er auch unerwünschten Tatsachen ins Auge zu sehen vermag [91]) — und daß er nicht arglos vom Hochstand des Lohns »trotz starker Arbeitslosigkeit« spricht, wie wenn zwischen beiden kein Zusammenhang bestünde.

Nun verlohnt es sich aber die wichtigsten praktischen Spitzen unsres Gedankengangs in bezug auf die Frage der Wirkungen »künstlicher« Lohnerhöhungen zusammenzufassen. Wir sehen vor allem, daß in sehr vielen Fällen solche Versuche ohne weiters dauernden Erfolg haben können und daß in andern zwar nur ein Scheinerfolg vorliegt, aber ebenfalls keine für die Arbeiter schädlichen Folgen eintreten. Diese Fälle bilden m. E. die Mehrzahl aller praktisch überhaupt unternommenen Versuche. Soviel hätten übrigens schon die Klassiker zugestanden. Und schon deshalb ist es unrichtig, mit Tugan-Baranowsky zu sagen, daß es, wäre »der Arbeitslohn durch Preisgesetze bestimmt«, »höchst verkehrt« sein würde, »auf dessen Höhe durch sozialpolitische Gesetzgebung einwirken zu wollen« (p. 83) und noch unrichtiger, schon deshalb nach einer »Wandlung der Theorie« zu rufen, weil die alte »mit den realen Tatsachen des gesellschaftlichen Lebens im Widerspruch steht«. Aber selbst für den theoretischen Grundfall hat die T h e o r i e niemals mit solcher Schärfe die »Unmöglich-

[91]) Uebrigens braucht die Vernichtung von Beschäftigungsmöglichkeiten, von einem allgemeinen Standpunkt gesehen, kein Unglück zu sein. Vielleicht ist z. B. die nächstliegende Methode, um Industrien zu eliminieren, die Herde sozialer Mißstände sind, einfach die, Minimallöhne festzusetzen, die sie ruinieren, und für die dadurch arbeitslos gewordenen Arbeiter, soweit es sich dabei um tiefstehende Typen handelt, zu sorgen, so daß sie auf den allgemeinen Lohnsatz nicht drücken können, bis dieser Menschentypus überhaupt ausgestorben ist, wobei freilich entsprechende, dieses Ziel fördernde, Maßregeln hinzutreten müßten.

keit« solcher Lohnerhöhungen gepredigt [92]). Tat das gelegentlich einmal ein Theoretiker, so darf man das nicht ohne weiters der Theorie zu Lasten schreiben. Die Berechtigung dieser Unterscheidung liegt darin, daß die Grundlagen der Theorie so beurteilt werden müssen wie sie sind und nach dem, was an Resultaten potentiell in ihnen steckt und nicht bloß darnach, was der einzelne Autor daraus ableitet, noch weniger aber darnach, was der Troß der Tagesschriftsteller damit anfängt. So beurteilt ließe sich selbst mit den Mitteln der Klassiker zeigen, daß Erfolge sozialpolitischer Versuche auch für diesen Fall nicht ausgeschlossen sind. Noch viel mehr aber gilt das von der heutigen Theorie, wenn man sich nur ihrer Mittel korrekt bedient. Sie behauptet nichts andres, als daß solche Lohnerhöhungen gewisse Rückwirkungen auslösen, die unter gewissen Voraussetzungen die Arbeiter eines Teils, unter andern Voraussetzungen auch des ganzen Gewinns berauben — aber das ist sehr verschieden von dem Standpunkt, den Tugan-Baranowsky bekämpft..

Da sahen wir denn, daß es möglich ist, sowohl durch organisiertes Vorgehen [93]) wie durch gesetzliche Maßregeln den Anteil der Arbeiterschaft am Sozialprodukt zu erhöhen [94]). Es ist zunächst bei kleinen Lohnerhöhungen, die die Grundlage der eingelebten Betriebsweise unverändert lassen, möglich, daß die durch die Lohnerhöhung bewirkte »Reduktion« der Produktion unter das Maß, das sie ohne die Lohnerhöhung erreicht haben würde, und die entsprechende »Reduktion« der Nachfrage nach Produktionsmitteln unter das Maß, das sie ohne die Lohnerhöhung erreicht haben würde, vornehmlich — im denkbaren, wenn auch äußerst seltenen Grenzfall sogar ganz — Kapital- und Bodennutzungen trifft, und sicher, daß sie sie — außer im denkbaren aber äußerst seltenen Grenzfall — auch trifft, so daß die Zahl der entlassenen Arbeiter in der überwiegenden Anzahl der Fälle nicht groß genug ist, damit ihr Arbeitsangebot den Lohn auf das frühere Niveau herabdrücken, oder wenn das nicht möglich ist, damit ihr Verlust an Lohn in Geld den Gewinn der übrigen ausgleichen würde [95]). Der

[92]) Schon deshalb nicht, weil stets die Wirkung anerkannt wurde, die Lohnerhöhungen auf die Qualität der Arbeit ausüben können.

[93]) Nochmals sei betont, daß zur Erklärung des Erfolgs dieses Vorgehens das Moment der Macht gar nichts beiträgt und dazu überhaupt nichts nötig ist wie eine entsprechende Beherrschung der Theorie des Monopolpreises.

[94]) Einen Spezialfall, der sich hauptsächlich durch die Wirkungen von Lohnveränderungen einer Arbeiterschicht auf die Löhne anderer Arbeiterschichten kompliziert, bildet die Einführung von Minimallöhnen.

[95]) Ein denkbarer Fall, der aber nur theoretisches Interesse hat, wäre durch eine Analogie mit einem Vorgang gegeben, den man, allerdings nur äußerst selten, auf dem Markt der Genußgüter wahrnehmen kann: Steigt der Preis des billigsten üblichen Nahrungsmittels, also z. B. in England des Weizens, bleibt aber dieses Nahrungsmittel noch immer das billigste, so kann es geschehen, daß die Arbeiter den Konsum z. B. von Fleisch nun ganz aufgeben und in der Hauptsache nur Brot konsumieren Tun sie das, so ist es möglich, daß die Nachfrage nach Brot infolge der Preissteigerung desselben sogar steigt. In ähnlicher Weise könnte es sich einmal ereignen, daß der Unternehmer bei

innere Sinn dieses Vorgangs ist, daß durch den Eingriff entweder die relativen Grenzproduktivitäten der Produktionsmittel geändert werden — und zwar in aller Regel zum Vorteil der Arbeiter — oder daß der Arbeitslohn vom Grenzprodukt emanzipiert und der intramarginale Wert der Arbeit zur Geltung gebracht wird. Es ist ferner möglich, wenn auch weniger leicht, daß erhebliche Lohnerhöhungen, die zur Veränderung der Produktionsmethoden führen, ebenfalls das Grenzprodukt der Arbeit günstig beeinflussen, damit zunächst deren relativen Anteil am Sozialprodukt, möglicherweise auch die Gesamtlohnsumme — auch deren realen Inhalt —, und im günstigsten Fall sogar dadurch noch weitere Lohnsteigerungen provozieren. Heißt das Frucht- und Aussichtslosigkeit der Sozialpolitik predigen?

Freilich hat alles das seine Grenzen. Ein blindes Ringen nach Lohnerhöhungen kann gewiß sinnlos sein — wenigstens ökonomisch sinnlos, als Mittel im sozialen und politischen Vernichtungskampf gegen den Kapitalismus können immer weitere Lohnforderungen sehr wohl Sinn haben, was Tugan-Baranowsky übersieht, wenn er meint, daß eventuelle ökonomische Zwecklosigkeit von Lohnforderungen mit deren Zwecklosigkeit überhaupt zusammenfallen würde [96]). Aber abgesehen davon ist viel größere Um- und Vorsicht in diesen Dingen nötig als sie der populär-humanitäre Sozialpolitiker zu üben pflegt. Irgendwelche Rückwirkungen, die den Arbeiter eines Teils seines Erfolgs berauben, treten fast immer ein, wenn es sich um einen Fall handelt, der dem theoretischen Grundfall annähernd entspricht. Vor allem verlieren die Arbeiter als Konsumenten ein Teil dessen, was sie als Arbeiter errungen haben. Lohnerhöhungen haben in der Regel die Folge, daß das Sozialprodukt fortan geringer wird, als es ohne sie gewesen wäre. Auch kann man sich nicht ohne weiters damit trösten, daß der Verlust auf alle Wirtschaftssubjekte fällt, der Gewinn aber nur den Arbeitern zufließt. Denn es handelt sich da zum Teil um Verluste an Konsumentenrente, die wohl alle treffen, aber niemand zugute kommen. Dann ist natürlich noch die Wirkung auf das Kapitalangebot und die Möglichkeit zu berücksichtigen, daß der Anpassungsprozeß der Industrie an die höhern Löhne für die Arbeiter mindestens temporär ungünstig verläuft. Ist die Wirkung der Lohnerhöhung auf die Nachfrage auch nicht so gefahrdrohend, wie manche Theoretiker annahmen, so ist die Gefahr von dieser Seite doch sehr real.

---

einer Lohnsteigerung es vorteilhafter findet, auf Mengen andrer Produktionsfaktoren in größerm Maße zu verzichten und seine Nachfrage nach Arbeit zu erhöhen.

96) Selbst wenn übrigens der Kampf um höhern Lohn in jeder Richtung sinnlos wäre, so könnten die Arbeiter noch immer vom Bewußtsein durchdrungen sein, daß der Lohn von sozialen Machtverhältnissen abhänge (p. 82). Denn der Laie ist in ökonomischen wie in andern Dingen sehr oft von ganz sinnlosen Ueberzeugungen erfüllt. Die Technik moderner Massenbewegungen schafft ferner eine Tendenz zu prinzipiellem Mehrfordern, der jeder in eine solche organisierte Bewegung eingepferchte Einzelne dienen muß, auch wenn er die Zwecklosigkeit der Forderung im konkreten Fall einsieht: Besonders der berufsmäßige Vertreter von Arbeiter- (oder andern) Interessen hat sehr oft keine Wahl.

Will man nun durchaus eine kurze Antwort auf unsre Frage, so kann man sagen, daß geringe Lohnerhöhungen meist und erhebliche in immerhin zahlreichen Fällen — wir sprechen hier nur mehr vom theoretischen Grundfall und weder vom Fall monopolisierter Industrien noch von den Fällen, wo der zu erhöhende Lohn unter dem Gleichgewichtsmaß stand — den relativen Anteil der Arbeiterschaft am Sozialprodukt günstig beeinflussen und zu einer um etwas und mitunter erheblich höhern Gesamtlohnsumme führen; daß zwar meist dadurch die Größe des Sozialprodukts ungünstig beeinflußt wird und der Befriedigungszustand der gesamten Gesellschaft unter das Maß herabsinkt — in Geld ausgedrückt —, das er andernfalls erreichen würde, aber für die Arbeiter auch der reale Inhalt ihres Anteils steigen kann; daß die mittelbaren und unmittelbaren Rückwirkungen der Lohnerhöhung die Arbeiter meist eines Teils, oft des größten Teils des errungenen Erfolgs berauben, aber fast nie des ganzen; und daß also, wenn für etwa entlassene Arbeiter gesorgt wird, so daß ihr Angebot nicht auf den erreichten Lohn drücken kann, auf diesem Wege auch dauernde Erfolge erzielt werden können. Wie groß diese Erfolge sein können, besonders wie groß jene »relativ kleinen« Lohnerhöhungen sein dürfen, bei denen die Chancen für die Arbeiter am besten sind, darüber ist ein allgemeines Urteil unmöglich. Das wird in jedem Fall von einem sehr komplizierten System von Bedingungen abhängen. Besonders wenn man die Elastizität der Nachfrage nach Arbeit in den entscheidenden Intervallen für groß hält, mag man die Grenzen, innerhalb deren dauernder Erfolg zu erwarten ist — wiederum: w e n n die Gleichgewichtshöhe des Lohns schon vor dem Eingriff wirklich erreicht war, auch keine unterstützende Konjunkturwelle einsetzt — ganz gut recht eng finden.

Aber kann sich denn jemand darüber wundern? Daß innerhalb des Systems der — kapitalistischen, wenn man will — Verkehrswirtschaft mit ihrem Privateigentum an Produktionsmitteln, ihrem Angewiesensein auf den individuellen Erwerbstrieb usw. die Möglichkeiten dieser Art von Sozialpolitik beschränkt sein müssen, mögen ihre Schranken auch sehr dehnbar sein, — ist das nicht im Grunde selbstverständlich und ist nicht gerade das der Angelpunkt der sozialistischen Kritik dieses Systems? Ist es nicht gerade die Aufgabe der Wissenschaft, diese Schranken anzugeben und kann nicht gerade das der Laie von der Wissenschaft fordern? Völlig versagt an dieser Aufgabe das Schlagwort von den sozialen Machtverhältnissen. Hier zeigt es sich in seiner ganzen Leere. Denn wenn man über die Wirkungen von Lohnerhöhungen, die doch auch ein Blinder tausendfältig im praktischen Leben fühlen kann, etwas wissen will, so bleibt es einfach stumm, hat es uns bestenfalls nur »Vulgärökonomie« zu bieten. Daß aber die Theorie dieser Aufgabe gegenüber versage oder daß irgendwelche Tatsachen von ihrem Standpunkt unerklärlich wären, ist wie wir sahen, nicht richtig. Daß sie nicht alles bietet, was wir wohl wünschen könnten, ist freilich wahr. Aber das liegt nur an der Art wie sie betrieben wird und an jener passiven Resistenz gegen

sie, die es mit sich bringen, daß sie statt von Leistung zu Leistung fortzuschreiten, fortwährend über ihre eigenen Beine stolpert und daß selbst das, was sie leistet, unverstanden, ja ungekannt bleibt. Es ist Zeit, daß Kontroversen aufhören, die längst ihren Sinn verloren haben, und daß wir uns alle zu gemeinsamer Arbeit auf einem Boden zusammenfinden, der ja ganz neutral ist und auf dem wir alle denselben Weg einschlagen müssen, von welchem politischen Wollen wir auch erfüllt sein mögen [97]). Es ist Zeit mit der kindischen Attitude zu brechen, die nur das sehen will, was uns behagt, und der das Dogma von der Allmacht der Sozialpolitik ein Heiligtum ist. Es ist vor allem Zeit, endlich wieder das theoretische Handwerk zu lernen und die Theorie, da wir ihrer ja doch nicht entraten können, ordentlich zu betreiben. An diesem Punkt fehlt es uns am meisten. Alles Uebrige wäre ja so ziemlich vorhanden für eine wahre soziale Theorie der Verteilung.

---

[97]) Sei besonders nochmals betont, daß sich die sozialistische Kritik genau so gut an die Grenzproduktivitätstheorie knüpfen läßt, wie an eine andre. Tatsächlich stehen auch in England und Amerika (auch in Italien) genug Sozialisten auf ihrem Boden. Und je früher man die Unvermeidlichkeit ihrer Annahme einsieht, um so besser für den Sozialismus, denn ein Stocken der Entwicklung im Fond ihrer Ideen kann für eine Richtung auch praktisch zu einer Gefahr werden.